

**Konkurentnost
privrede Srbije**

2006



Republika Srbija
MINISTARSTVO FINANSIJA



**Konkurentnost
privrede Srbije**

2006



Republika Srbija
MINISTARSTVO FINANSIJA

**Konkurentnost privrede Srbije 2006:
Dijagnoza rasta**

© Jefferson Institute 2006

Za izdavača:
Jefferson Institute
Stevana Sremca 4
11 000 Beograd
Srbija

Štampa:
Grafodrom

ISBN 86-905973-6-0

Uređivački odbor:

*Aida Hozić
Dani Rodrick
Krešimir Žigić
Petr Zemčík
Vladimir Gligorov*

Direktor projekta:

Aaron Presnall

Analitički tim:

*Aleksandra Branković
Dragoljub Đurić
Dušan Pavlović
Jelena Momčilović
Jelena Živković
Katarina Damnjanović
Kosovka Ognjenović
Milena Anđelić
Predrag Bjelić
Ružica Savčić
Sandra Rodić
Slobodan Đurić*

Sadržaj

SAŽETAK: KONKURENTNOST PRIVREDE SRBIJE 2006: DIJAGNOZA RASTA	7
--	---

Deo 1

1. ANALIZA SPOLJNE TRGOVINE I KONKURENTNOSTI	9
1. Spoljnotrgovinski bilans Srbije	9
2. Dinamika i struktura spoljnotrgovinske razmene	12
3. Analiza faktorskog i tehnološkog intenziteta spoljne trgovine	16
4. Ekonometrijsko modeliranje determinanti izvoza i uvoza u funkciji analize konkurentnosti	19
5. Spoljnotrgovinski partneri Srbije	23
6. Direktne investicije i konkurentnost	25
Dodatak: Objašenje podataka korišćenih u analizi determinanti izvoza i uvoza	26
2. TRGOVINSKA MAPA SRBIJE	29
7. Uvod	29
8. Sektori koji dominiraju u izvozu privrede Srbije	30
9. Izvozno orijentisani proizvodi srpske privrede	33
10. Spoljnotrgovinski režim i budući izvoz	40
11. Politika promocije izvoza	42
12. Zaključci	43
Dodatak 1: Metodologija ITC	44
Dodatak 2: Tabele sa indeksima TPI za privredne sektore Srbije i Crne Gore prema obračunu ITC	48

Deo 2

3. DIJAGNOZA RASTA – MODEL	53
13. Problem srpske privrede nakon 2000. godine	53
14. Pristup	53
15. Paketi reformi	54
16. Od teorije do prakse	56
17. Za i protiv	59
4. DIJAGNOZA RASTA – PODACI	63
18. Uvod	63
19. Bruto domaći proizvod	63
20. Investicije	64
21. Prinos na socijalni kapital	65
22. Aproprijabilnost	68
23. Troškovi finansiranja	86

5. DIJAGNOZA RASTA – STAVOVI PRIVREDNIKA	89
24. Metodologija i uzorak	89
25. Privreda i ekonomska politika	90
26. Prinos na socijalni kapital	90
27. Aproprijabilnost	96
28. Troškovi finansiranja	103
6. DIJAGNOZA RASTA – PRIMENA	105
29. Priprema za primenu dijagnoze rasta	105
30. Strategija „liste za kupovinu“	105
31. Primena dijagnoze rasta	110
32. Prva faza	111
33. Druga faza	114
34. Vlasnička prava	115
35. Korupcija	117
36. Kraći i duži rok	118
Deo 3	
7. KONKURENTNOST PRIVATIZOVANIH PREDUZEĆA	121
37. Konkurentnost privatizovanih preduzeća	121
38. Uzorak i metodologija	121
39. Korporativno upravljanje	122
40. Konkurentnost	123
41. Odvajanje od države	124
42. Zaposlenost	124
43. Finansiranje preduzeća	125
44. Zaključci	125
45. Metodologija finansijske analize	126
46. Profitabilnost	127
47. Poslovna efikasnost	127
48. Kapitalno investiranje i output	128
49. Zaduženost	128
50. Likvidnost	129
51. Zaključci	129
Dodatak	130
8. ZAKLJUČAK: DIJAGNOZA RASTA – UNAPREĐENJE ZAŠTITE VLASNIČKIH PRAVA	135

Konkurentnost privrede Srbije 2006: Dijagnoza rasta

Studija *Konkurentnost privrede Srbije 2006* pokušava da identifikuje ključnu prepreku za održivi rast privrede Srbije. Identifikovanje ključne prepreke neće rešiti sve probleme sa kojima je privreda Srbije danas suočena. Ekonomska politika koja treba da maksimizuje održivi rast podrazumeva redosled pojedinačnih koraka. Analiza koja se sadrži u ovoj studiji ima za cilj da, kroz identifikaciju ključnih prepreka, identifikuje sledeći korak ekonomske politike.

Primenjujući model dijagnoze rasta, zaključili smo da je naredni korak za postizanje održivog rasta zaštita vlasničkih prava. Ako znaju da je njihov biznis zaštićen ugovorom a njihovo vlasništvo zaštićeno snažnim sudskim sistemom, privrednici će imati više motiva da investiraju i produktivnije koriste svoje vlasništvo. Na mnogo načina, sama država će biti najveći korisnik bolje zaštite vlasničkih prava, jer ona je danas najveći pojedinačni manjinski vlasnik u Srbiji.

Konkurentnost 2006 uvodi metodološke novine u analizu privrednog rasta. Prepreke većoj konkurentnosti pokušavaju da se ustanove analizom institucionalnog okvira. Drugim rečima, pošlo se od pretpostavke da niska konkurentnost ima svoje uzroke u nekom od institucionalnih uskih grla. Da bi se identifikovalo institucionalno usko grlo, primenjen je model dijagnoze rasta (*growth diagnostics*), koji su razvili američki ekonomisti Rodrik, Hausman i Velasko. Primena modela omogućuje da se ustanovi u kojoj se oblasti – niski socijalni povraćaj, niska aproprijabilnost ili visoki troškovi finansiranja – nalazi prepreka koja najviše usporava rast, odnosno kojim se pojedinačnim razbijanjem uskog grla omogućuje eliminacija ostalih uskih grla i brži rast.

U Srbiji je od kraja 2000. godine bilo dosta pokušaja da se teoretski i praktično reši pitanje sporog privrednog rasta. Pokušaji su završili dugačkim spisakovima (tzv. *laundry list approach*) bez identifikacije ključnih prepreka koje koče rast. S obzirom na to da svaka prepreka ima relativno autonomnu kauzal-

nu snagu (svaka do neke mere utiče na rast), ovakvi pokušaji vodili su vladu ka strategiji rasta koja se zasniva na frontalnom napadu na prepreke. Posledica je konfuzija u ekonomskoj politici i odsustvo jasne strategije rasta. Ekonomski analitičari i političari ne mogu da se slože oko toga šta su glavni uzroci sporog rasta, pa se vladina aktivnost svakog meseca usmeravala na drugi problem bez jasnih naznaka u pogledu toga da li je prethodni problem rešen. Ovakvo razmišljanje rezultiralo je dokumentom pod nazivom *Nacionalna strategija Srbije za pristupanje Srbije i Crne Gore Evropskoj uniji* iz juna 2005. godine. U dugačkom tekstu na preko 200 strana, koji više podseća na udžbenik političke ekonomije nego na preporuke za analitičku osnovu na kojoj je moguće zasnovati ekonomsku politiku, jednostavno se nabrajaju problemi i oblasti u kojima je potrebno izvršiti reforme u procesu integracije sa EU, bez pokušaja da se među problemima uspostavi relacija i da se među njima izdvoje oni najznačajniji.

Model dijagnoze rasta podrazumeva da su neka uska grla više, a neka manje značajna. On ne sugerira da bi ekonomska politika trebalo da se fokusira isključivo na jedan problem ili samo jednu grupu problema. Rezultati koji će se dobiti trebalo bi da potvrde tezu po kojoj se nakon razbijanja ključnog uskog grla lakše postiže razbijanje ostalih uskih grla koja koče privredni rast. Taj pristup utemeljen je u uverenju da vlada na raspolaganju ima ograničeno vreme, resurse i kapacitete da se bavi problemima sa kojima je suočena. (Više o teoretskim osnovama dijagnoze rasta u glavi 3.)

* * *

Studija je podeljena u tri celine i sedam poglavlja. Prvi deo identifikuje stanje. **Glava 1** predstavlja analizu spoljne trgovine Srbije u periodu 2001–2005. Ono sadrži osnovne podatke o spoljnotrgovinskoj razmeni Srbije. Analiziraju se podaci o deficitu spoljnotrgovinskog bilansa i strukturi uvoza i izvoza Srbije.

U drugom njegovom delu izložena je ekonometrijska analiza determinanti uvoza i izvoza Srbije, analiza učešća Srbije u svetskoj trgovini i analiza komparativnih prednosti Srbije, kao i pregled kvalitativnih karakteristika spoljnotrgovinske razmene Srbije. Na osnovu nalaza da Srbija izvozi proizvode koji su radno intenzivni, a malo zasnovani na visokoj tehnologiji, dolazi se do zaključka da srpska privreda ne samo što ne izvozi dovoljno, već još uvek ne pokazuje znake modernizacije.

Glava 2 analizira mikroekonomske osnove konkurentnosti privrede Srbije. Analiza je fokusirana na sektore i proizvode koji igraju glavnu ulogu u izvozu Srbije, posebno naglašavajući one koji imaju sposobnost da penetriraju međunarodna tržišta i doprinesu ekonomskom rastu zemlje. Rezultati dobijeni u ovoj glavi posledica su primene indeksa trgovinskih performansi i analize nacionalnih izvoznih performansi. Prvi indeks procenjuje multidimenzionalne izvozne performanse, a drugi izvozne performanse nacionalnih privreda u smislu strukture njenih proizvoda, dinamike međunarodnog rasta i tokova rasta vodećih izvoznih proizvoda nacionalnih privreda.

Glava 3 teorijski uvodi model dijagnoze rasta. Analiziraju se načelni ciljevi i ograničenja tržišne ekonomije, razmatraju se kriterijumi za izbor redosleda reformi i analizira se nekoliko kombinacija ekonomske politike. Naredne dve glave predstavljaju uvod za analizu u glavi 6, u kojoj se primenjuje model dijagnoze rasta izložen u glavi 3. **Glava 4** bavi se analizom ekonomske politike i institucionalnim okvirom u kome operiše srpska privreda. Ustanovljava se da je rast GDP neravnomeran i da se u privredu Srbije nedovoljno ulaže. Detaljnije se analiziraju efikasnost sudskog sistema, stanje korporativnog upravljanja, okruženja za biznis, razvoj privatnog sektora i stanje na tržištu rada nakon 2000. godine. **Glava 5** baca svetlo na ekonomsku politiku i tržišne institucije sa jednog subjektivnog stanovišta. U poglavlju su predstavljeni rezultati istraživanja koje utvrđuje stavove privrednika *vis-à-vis* različitih faktora koji, direktno ili indirektno, imaju uticaja na konkurentnost privrede Srbije. U ovoj glavi se ekskluzivno koriste podaci iz upitnika koji je Svetski ekonomski forum upotrebio za rangiranje Srbije na svetskoj listi konkurentnosti u studiji *The Global Competitiveness Report 2005–2006*. Ova zapažanja su važna zbog toga što otkrivaju motivaciju privrednika u Srbiji da se bave izvozom i broj privrednika koji smatraju da je na međunarodnom tržištu niska cena važnija od kvaliteta proizvoda. U glavi se analiziraju stavovi privrednika povodom rasta

BDP-a, vladine ekonomske politike, poslovnog okruženja, tržišta rada, finansijskih tržišta, spoljne konkurentnosti, infrastrukture, obrazovanja, istraživanja i razvoja i zaštite čovekove okoline.

Glava 6 primenjuje model dijagnoze rasta na privredi Srbije. Podaci i analize sadržani u glavama 1–5 predstavljaju osnovu za analizu u ovoj glavi. Zaključak do koga se dolazi jeste da je usko grlo koje na kraći rok koči brži rast i višu konkurentnost privrede Srbije može identifikovati u sferi vladinih felera (pogrešnih odluka državnih organa) i to u sferi mikrorizika kao što su slaba zaštita vlasničkih prava i korupcija. U glavi se, međutim, zaključuje kako je na kraći rok najefikasnija zaštita vlasničkih prava, jer se taj cilj može postići za relativno kratko vreme i relativno efikasno. Na duži rok, ključni problem ostaje korupcija koja, između ostalog, ima svoje izvorište u slaboj zaštiti vlasničkih prava. Korupcija se ne može iskoreniti za kratko vreme. Stoga njeno iskorenjivanje ostaje dugoročan cilj ekonomske politike.

U trećem delu studije predstavljena je jedna studija slučaja. **Glava 7** značajno proširuje postojeće znanje o efektima privatizacionog programa koji se u Srbiji sprovodi od 2001. godine. Istraživanje ne uzima u obzir prihode od privatizacije, već pokušava da odgovori na pitanje da li model direktne prodaje propisan zakonom iz 2001. godine vodi do zahtevane restrukturizacije preduzeća, odnosno do povećavanja njihove sposobnosti da budu konkurentna na međunarodnom tržištu. Analiziraju se rezultati ankete o organizacionom i finansijskom restrukturiranju 80 preduzeća privatizovanih u periodu 2002–2003. Glava je podeljena u dva dela. U prvom delu se analiziraju rezultati dobijeni na osnovu upitnika koji identifikuje obim promena u oblasti korporativnog upravljanja i način proizvodnje u privatizovanim preduzećima. Zaključuje se da se privatizovana preduzeća nalaze na prelazu između defanzivnog i inovativnog restrukturiranja. Kao najznačajnija prepreka restrukturiranju identifikuje se slaba zaštita vlasničkih prava. U drugom delu se predstavljaju rezultati finansijske analize koji upućuju na stepen finansijske konsolidacije preduzeća. Analiza upućuje na visoke troškove proizvodnje i slab finansijski menadžment.

1. Analiza spoljne trgovine i konkurentnosti

Poglavlje sadrži osnovne podatke o spoljnoj trgovini Srbije. U njemu se nalaze podaci o deficitu na tekućem i spoljnotrgovinskom računu i o strukturi uvoza i izvoza Srbije po oblastima SMTK. Drugi deo sadrži ekonometrijsku analizu determinanti uvoza i izvoza zemlje, analizu njenog učešća u svetskoj trgovini i analizu njenih komparativnih prednosti, kao i pregled kvalitativnih karakteristika spoljnotrgovinske razmene Srbije.

1. Spoljnotrgovinski bilans Srbije

Srbija se suočava sa vrlo visokim spoljnotrgovinskim deficitom, koji je u 2005. godini dostigao četvrtinu vrednosti bruto domaćeg proizvoda. On predstavlja glavni činilac i visokog nivoa deficita tekućih transakcija, što je jedan od glavnih problema srpske privrede, i čija vrednost je porasla sa nivoa od 3,3% BDP-a u 2001. na nešto manje od 9% BDP-a u 2005. godini. Međutim, mora se primetiti da su se obe veličine, i u apsolutnom iznosu i relativno, značajno promenile u odnosu na 2004. godinu¹. Štaviše, smanjenje spoljnotrgovinskog deficita je u 2005. godini bilo glavni faktor smanjenja deficita tekućeg bilansa.

Učešće razmene sa inostranstvom (uvoz i izvoz robe i usluga) raste u odnosu na BDP, sa nivoa od 65% u 2001. godini povećalo se na oko 75% u 2005. godini. Duži deo posmatranog perioda je karakterisao mnogo brži rast uvoza u odnosu na izvoz, kao i ubrzanje stope rasta uvoza robe i usluga, što je bila veoma nepovoljna tendencija. Međutim, u 2005. godini ovakav trend je prekinut: izvoz robe i usluga je u odnosu na prethodnu godinu, mereno tekućim dola-

rima, porastao za 21%, a uvoz je stagnirao, odnosno porastao je za samo 1%.

Ono što je posebno zanimljivo jeste da na rast vrednosti izvoza presudno utiče povećanje izvoza prerađivačke industrije², uprkos tome što prerađivačka industrija beleži pad aktivnosti u istom periodu³. Pri tome, gotovo sve aktivnosti koje su ostvarile rast proizvodnje beleže i povećanje vrednosti izvoza⁴, ali i mnoge aktivnosti koje ostvaruju pad proizvodnje takođe izvoze više nego prošle godine. Primera radi, proizvodnja odevnih predmeta i krzna tokom 2005. godine je za petinu manja nego u istom periodu prethodne godine, a u isto vreme beleži rast vrednosti izvoza (mereno tekućim dolarima) od čak 51%. Za ovakvu disproporciju može postojati nekoliko objašnjenja. S jedne strane, verovatno je da neke delatnosti ove godine izvoze zalihe koje su proizvele tokom prethodne godine. Ali to ne može biti potpuno objašnjenje pomenutih tendencija, zato što bi se te zalihe svakako iscrpile nakon nekoliko meseci, a u statistici spoljne trgovine beleži se konstantni rast vrednosti izvoza. Najverovatnije objašnjenje pomenute disproporcije jeste neadekvatno praćenje kretanja industrijske proizvodnje od strane zvanične statistike. Naime, dok statistika spoljne trgovine beleži tokove robne razmene u celini, statistika industrijske proizvodnje nema kompletan obuhvat industrijske proizvodnje, kako u vezi sa strukturom uzorka, tako i u vezi sa brojem preduzeća koja statističkoj službi zaista dostavljaju podatke o svojoj proizvodnji.

Odnosi razmene⁵ su se takođe pogoršali nakon 2001. godine, kada je vrednost tog pokazatelja bila viša od 100⁶. Pogoršanje odnosa razmene naročito je izraženo u 2002. i 2003. godini, dok su se u 2004. po-

¹ U 2004. godini spoljnotrgovinski deficit je činio gotovo trećinu, a deficit tekućih transakcija oko 13% vrednosti bruto domaćeg proizvoda.

² Prema preliminarnim podacima RZS-a, prerađivačka industrija u vrednosti robnog izvoza ostvarenog tokom 2005. godine učestvuje sa 94%, a stopa rasta njenog izvoza u pomenutom periodu u odnosu na 2004. iznosi 28%, mereno tekućim dolarima.

³ Prema preliminarnim podacima RZS-a, pokazatelj fizičkog obima prerađivačke industrije u 2005. godini je za 0,7% niži u odnosu na prethodnu godinu.

⁴ Izuzetak su proizvodi od duvana, kod kojih je, i pored povećanja proizvodnje, značajno smanjen izvoz.

⁵ Odnosi razmene su izračunati kao odnos između jedinične vrednosti izvoza i jedinične vrednosti uvoza robe.

⁶ Godine 2001. jedinična vrednost izvoza je bila viša od jedinične vrednosti uvoza, usled velikog učešća električne energije, nafte, i drugih energenata u robnom uvozu, koji po pravilu imaju veoma nisku jediničnu vrednost, kao i usled značajnog priliva donacija u robu.

boljšali, i na sličnom nivou ostali i tokom 2005. Tokom obe godine jedinične vrednosti i izvoza i uvoza su bile više nego 2001. godine, međutim, usled toga što su jedinične vrednosti značajnije porasle pri uvozu nego pri izvozu, pokazatelj odnosa razmene ima vrednost manju od jedinice. U skladu s tim, indeks odnosa razmene u 2005. godini u odnosu na 2001. godinu je niži od 100, i iznosi 87.

Spoljnotrgovinski deficit predstavlja najvažniji faktor postojanja deficita bilansa tekućih transakcija. Primećuje se da se u svim posmatranim godinama dva pokazatelja kreću u istom smeru: kada je spoljnotrgovinski deficit rastao, dolazilo je i do značajnog povećanja deficita tekućih transakcija, a u 2005. godi-

ni, kada je deficit robne razmene smanjen, došlo je i do pada deficita tekućeg računa. Ova dva pokazatelja karakteriše i to da je deficit tekućih transakcija znatno niži od spoljnotrgovinskog deficita, zahvaljujući tome što se konstantno ostvaruje suficit bilansa nerobnih tekućih transakcija.

Na strani nerobnih tekućih transakcija najvažniji su tekući transferi, čija je prihodna strana u 2005. godini dostigla čak 18% BDP-a. Prihod po osnovu tekućih transfera u najvećoj meri čine doznake radnika zaposlenih u inostranstvu i otkup deviza.

Među nerobnim transakcijama značajni su i suficit na strani usluga i priliv donacija iz inostranstva. Su-

		2001	2005 ^a
I	Tekuće transakcije (3+4+5+6)	-3,3%	-9%
1	Roba (1.1-1.2)	-23,4%	-23%
1.1	Izvoz robe fob	15,9%	19%
1.2	Uvoz robe	39,3%	43%
2	Usluge (2.1-2.2)	3,8%	0%
2.1	Izvoz usluga	6,8%	7%
2.2	Uvoz usluga	3,0%	7%
3	Roba i usluge (1+2)	-19,6%	-23%
3.1	Izvoz robe u usluga (1.1.+2.1)	22,7%	26%
3.2	Uvoz robe i usluga (1.2+2.2)	42,3%	49%
4	Dohodak	-0,2%	-1%
5	Tekući transferi (5.1-5.2)	11,1%	14%
5.1	Prihodi	14,6%	18%
5.2	Rashodi	3,5%	3%
6	Zvanični transferi (donacije)	5,5%	1%
II	Kapitalne i finansijske transakcije (A+B)	7,8%	18%
1	SDI, neto	1,5%	6%
2	Srednjoročni i dugoročni krediti, neto (2.1-2.2)	2,0%	8%
2.1	Korišćenje	2,3%	11%
2.2	Otplata	0,3%	3%
3	Kratkoročni krediti i depoziti, neto	0,7%	2%
4	Ostalo, neto	6,1%	2%
5	Komercijalne banke, neto	-2,5%	1%
III	Greške i propusti, neto	0,0%	-1%
IV	Ukupan bilans (I+II+III)	4,5%	8%
V	Devizne rezerve Narodne banke (povećanje -)	-4,5%	-8%
	Od čega MMF	1,2%	n.a.

Tabela 1. Platni bilans Srbije, učešće u bruto domaćem proizvodu. Izvor: Statistički bilten, Narodna banka Srbije, podaci RZS i procene autora. aproccena

ficit usluga je velikim delom rezultat priliva po osnovu tradicionalnih usluga kao što su saobraćaj i građevinarstvo, a poslednjih godina u njemu sve veći značaj ima i turizam. Ono što se može primetiti jeste da je značajno porasla tražnja za različitim poslovnim uslugama, koje se usled još nedovoljno razvijenog domaćeg tržišta često zadovoljavaju u inostranstvu. Usled toga period 2001–2005. godine karakteriše realno smanjenje vrednosti suficita usluga koji je, usled dinamičnijeg rasta uvoza usluga u odnosu na njihov izvoz, u 2005. godini značajno niži, i iznosio je manje od 20 miliona USD. U narednom periodu održanje i eventualan rast suficita usluga moći će da se postignu uz rast priliva po osnovu tradicionalnih usluga, kao i uz značajnija ulaganja u turizam i obimniju ponudu do sada nedovoljno zastupljenih poslovnih usluga na domaćem tržištu.

Kada je reč o donacijama, već od 2002. godine primetna je tendencija smanjenja njihovog priliva, i to kako u apsolutnom iznosu, tako i njihov značaj u pokriću deficita tekućih transakcija. Takođe, i njihovo učešće u vrednosti bruto domaćeg proizvoda je smanjeno, sa nivoa od 5,5% u 2001. godini, na nešto više od 1% u 2005. godini. Tokom narednih godina priliv donacija će se još više smanjivati, tako da će njihov značaj u finansiranju deficita bilansa tekućih transakcija biti sve manji.

Pomenuti trendovi kretanja nerobnih tekućih transakcija ukazuju na neophodnost održanja pozitivnih tendencija na strani robne razmene kako bi se deficit bilansa tekućih transakcija održao u okvirima koji ne ugrožavaju spoljnu likvidnost zemlje.

Na strani kapitalnih transakcija najvažnije stavke koje omogućavaju finansiranje deficita tekućih transakcija su strane direktne investicije i zaduživanje u inostranstvu. Neto priliv stranih direktnih investicija u 2005. godini dostigao je vrednost od oko 1,5 milijardi USD, što je iznosilo oko 6% vrednosti BDP-a. Zaduživanje u inostranstvu je manje poželjan vid pokrivanja deficita tekućeg računa, s obzirom na to da Srbija već otplaćuje spoljni dug iz prethodnog perioda⁷, i da će se vrednost anuiteta povećavati u narednim godinama.

Imajući u vidu to da srpska privreda zavisi od uvoza sirovina i energenata, nije realno očekivati smanjenje robnog uvoza Srbije ukoliko se želi ostvariti uspešno restrukturisanje privrede, rast industrijske

proizvodnje i konsekvantni rast robnog izvoza. Međutim, ono što se može očekivati je smanjenje, možda čak i eliminisanje deficita tekućih transakcija, što treba da se postigne kroz brži rast izvoza robe, suficit na strani usluga i porast priliva izvozno orijentisanih stranih direktnih investicija.

Učešće spoljnotrgovinskog bilansa u bruto domaćem proizvodu

Za potrebe analize konkurentne pozicije srpske privrede svrsishodno je na ovom mestu osvrnuti se na to koje grupe proizvoda ostvaruju suficit u razmeni i koliki procenat bruto domaćeg proizvoda predstavljaju te vrednosti.

Prema rezultatima za 2004. godinu, postoji samo jedna grupa proizvoda iz trocifrene SMTK kod koje je učešće suficita u vrednosti BDP veće od 1%, a to su neplatirani valjani čelični proizvodi. Među 47 grupa proizvoda koje uopšte beleže suficit u razmeni 2004. godine, svega još dve grupe imaju učešće spoljnotrgovinskog suficita u BDP-u veće od 5% (šećer, i voće i voćni proizvodi bez sokova), a uz njih je i jedna sa učešćem od 4% (automobilske gume). Navedene grupe su u isto vreme i četiri grupe proizvoda sa najvećim učešćem u izvozu Srbije, tako da se kao pozitivna karakteristika može istaći to da najvažniji izvozni proizvodi u isto vreme ostvaruju i najveći suficit.

Međutim, imajući u vidu da je svega 47 grupa proizvoda ostvarilo suficit u razmeni, koji zbirno čini samo 4,8% vrednosti bruto domaćeg proizvoda, može se reći da je vrednost ostvarenog suficita suviše mala.

⁷ Početkom 2006. godine, nakon otpisa preostalog dela duga od strane Pariskog kluba poverilaca, spoljni dug Srbije iznosi oko 14,5 milijardi USD.

2. Dinamika i struktura spoljnotrgovinske razmene

Dinamika i struktura spoljnotrgovinske razmene po sektorima i oblastima klasifikacije delatnosti

U strukturi robnog izvoza Srbije dominiraju proizvodi prerađivačke industrije, sa učešćem od 94% u 2005. godini. Ovako visoko učešće je postignuto pre svega zahvaljujući trima oblastima – metalskoj, prehrambenoj i hemijskoj industriji, iz kojih je u 2005. godini potekla polovina srpskog izvoza robe.

2001.		2005.	
Pr. osnovnih metala	18%	Pr. osnovnih metala	23%
Pr. prehrambenih proizvoda i pića	15%	Pr. prehrambenih proizvoda i pića	16%
Pr. odevnih predmeta i krzna	8%	Pr. hemikalija i hemijskih proizvoda	11%
Pr. proizvoda od gume i plastike	7%	Pr. od gume i plastike	8%
Pr. hemikalija i hemijskih proizvoda	7%	Pr. ostalih mašina i uređaja	7%

Tabela 2. Učešće najvažnijih oblasti prerađivačke industrije u vrednosti robnog izvoza. Izvor: Republički zavod za statistiku.

Ukoliko se izvrši poređenje sa stanjem u 2001. godini, može se primetiti da nije došlo do značajnijih promena na listi najvažnijih delatnosti, osim što je njihov redosled malo promenjen. Primera radi, proizvodnja odeće, koja je tradicionalno jedna od najvažnijih izvoznih aktivnosti, u 2005. godini se našla na šestom mestu. Uočava se tendencija rasta koncentracije u izvozu, odnosno rasta učešća pojedinih oblasti prerađivačke industrije. Primera radi, u 2001. godini sedam najznačajnijih oblasti je u robnom izvozu imalo učešće od nešto preko $\frac{1}{3}$, da bi se u 2005. godini ono povećalo na 71%. Rast učešća tih sektora jeste s jedne strane rezultat rasta njihovog izvoza, ali sa druge strane – i smanjenja izvoza ostalih delatnosti.

Ovakva dešavanja su posledica procesa restrukturisanja prerađivačke industrije koji se upravo odigravaju. Naime, pokazuje se da oblasti koje su najvećim delom restrukturisane (npr. hemijska industrija) ili u kojima je bilo značajnog priliva stranog kapitala (npr. proizvodnja čelika) ili saradnje sa inostranim partnerima (npr. proizvodnja automobilskih guma) beleže simultano povećanje industrijske proizvodnje

i izvoza. Štaviše, preliminarni rezultati pokazuju da je u 2005. godini, uprkos stagnaciji opšteg nivoa industrijske proizvodnje, izvoz prerađivačke industrije značajno porastao i bilans razmene se poboljšao upravo zahvaljujući pomenutim delatnostima.

Dobro je što postoje restrukturisane delatnosti koje uspešno posluju i koje doprinose uravnoteženju spoljnotrgovinskog bilansa, ali to nije dovoljno. U toku je proces restrukturisanja i drugih velikih preduzeća, nakon čega se može očekivati da se i neka od njih uspešno privatizuju i povećaju izvoz. Međutim, ono što bi trebalo da u mnogo većoj meri utiče na rast robnog izvoza, a što je za sada izostalo, jesu grinfield ulaganja. Ona su do sada u najvećoj meri bila usmerena na uslužne delatnosti, a dosadašnja ulaganja u prerađivačku industriju nisu bila većeg obima, tako da nisu mogla značajnije da utiču na uravnoteženje spoljnotrgovinskog bilansa i poboljšanje strukture robnog izvoza.

Dinamika i struktura spoljnotrgovinske razmene po sektorima SMTK

U periodu 2001–2005. godine robni izvoz Srbije se, mereno tekućim dolarima, u proseku godišnje povećavao za 28%. Tokom većeg dela ovog perioda stopa rasta uvoza je bila viša od stope rasta izvoza, usled čega se pokazatelj pokrivenosti uvoza izvozom pogoršavao iz godine u godinu. Ohrabrujuće je to što je pomenuti nepovoljni trend, sudeći po preliminarnim pokazateljima spoljnotrgovinske razmene, prekinut u 2005. godini. Naime, vrlo visok rast izvoza i stagnacija uvoza u ovoj godini su uticali na to da tokom čitavog perioda 2001–2005. prosečna stopa rasta izvoza bude viša od prosečne stope rasta uvoza (koja je iznosila 26%). U isto vreme, stepen pokrivenosti uvoza izvozom (koji je pao sa 40% u 2001. godini na svega 33% u 2004. godini) u 2005. godini je dostigao 43%.

Dinamika rasta izvoza se razlikovala po pojedinim grupama proizvoda

Ukoliko se posmatraju sektori SMTK, primećuje se da su iznadprosečnu stopu rasta izvoza imali sektori koje karakteriše primarna proizvodnja ili niži stepen finalizacije proizvoda, dok su izvoz energenata, proizvodnja opreme i proizvoda široke potrošnje rasli po stopi nižoj od proseka.

Sa ovakvim trendovima korespondira i kretanje nivoa pokrivenosti uvoza izvozom. Naime, u svim sektorima koji imaju iznadprosečnu stopu rasta

	Prosečna godišnja stopa rasta izvoza u periodu 2001–2005. (u %)	Pokrivenost uvoza izvozom (u %)	
		2001	2005
0 Hrana i žive životinje	30%	82%	132%
1 Pića i duvan	44%	13%	48%
2 Sirove materije, osim goriva	22%	49%	42%
3 Mineralna goriva i maziva	35%	6%	8%
4 Životinjska i biljna ulja i masti	24%	207%	208%
5 Hemijski proizvodi	39%	20%	34%
6 Proizvodi svrstani po materijalu	34%	57%	74%
7 Mašine i transportni uređaji	19%	27%	17%
8 Razni gotovi proizvodi	19%	112%	81%
9 Proizvodi i transakcije, nepomenuti	-28%	70%	54%
Ukupno	28%	40%	43%

Tabela 3. Prosečna godišnja stopa rasta izvoza i pokrivenost uvoza izvozom u godinama 2001. i 2004. godine.

Izvor: Republički zavod za statistiku.

izvoza ovaj pokazatelj se poboljšao u 2005. u odnosu na 2001. godinu, a važi i obratno, izuzev u slučaju životinjskih i biljnih ulja i masti, gde je pokrivenost uvoza izvozom ostala na približno istom nivou. Ono što je zabrinjavajuće jeste da su u 2005. godini postojala samo dva sektora kod kojih je vrednost izvoza bila veća od uvoza⁸, dok je kod svih ostalih stepen pokrivenosti uvoza izvozom u najboljem slučaju iznosio 59%. Važno je što među pet grupa trocifrene SMTK koje imaju učešće u vrednosti izvoza veće od 3%, samo jedna (bakar) ima indeks pokrivenosti izvoza uvozom manji od 100. Naročito je značajno to što najvažnija grupa – valjani neplatirani čelični proizvodi, koja u ukupnom izvozu u 2004. godini ima učešće od čak 9,5%, ima 10 puta veću vrednost izvoza od vrednosti uvoza. Ukoliko u obzir uzmemo i grupe koje u izvozu učestvuju sa 2% ili više, zapaža se veći broj onih proizvoda kod kojih je zarada od izvoza manja od vrednosti uvoza, što posredno govori o nedovoljnom stepenu njihove konkurentnosti, uprkos značaju koji imaju na strani izvoza. U ovu grupu spadaju mnogi proizvodi tekstilne industrije, obuća, lekovi, nameštaj i papir i karton.

Odstupanje prosečne godišnje stope rasta izvoza pojedinih sektora u odnosu na prosečnu stopu rasta ukupnog izvoza u vezi je i sa promenom učešća tih sektora u ukupnom izvozu. To znači da su sektori čiji je izvoz rastao iznadprosečnom brzinom ostvarili rast učešća u ukupnom izvozu, i obratno.

U 2005. godini najznačajniji izvozni sektori su bili proizvodi svrstani po materijalu (koji su činili vi-

še od 1/3 ukupnog izvoza), hrana i žive životinje, kao i razni gotovi proizvodi. Ono što predstavlja glavne promene u odnosu na 2001. godinu jesu smanjenje učešća mašina i transportne opreme i raznih gotovih proizvoda u robnom izvozu i povećanje značaja hemijskih proizvoda.

Navedena kretanja se pretežno mogu oceniti kao nepovoljna. Naime, i pored trenda značajnog povećanja izvoza, spoljnotrgovinski deficit je visok, usled čega je i stepen pokrivenosti uvoza izvozom na niskom nivou. Sektori koji su najviše doprineli rastu izvoza, a beleže i bolju pokrivenost uvoza izvozom, pretežno su resursno intenzivni i radno intenzivni sektori u kojima se po pravilu nalaze proizvodi niže dodate vrednosti i koje pretežno karakteriše cenovni vid konkurencije na svetskom tržištu. Sa stanovišta konkurentnosti ovakvo stanje je nepovoljno, jer se u strukturi izvoza smanjuje učešće upravo onih grupa proizvoda na kojima bi bilo poželjno da se u budućnosti zasniva konkurentnost naše zemlje, a to su tehnološko-intenzivni proizvodi, kao i proizvodi za široku potrošnju koji se prodaju na tržištima na kojima vlada konkurencija kvalitetom.

⁸ Kao što se može videti iz table, u pitanju su hrana i žive životinje, zatim životinjska i biljna ulja i masti.

		2001.				2005.			
		Izvoz		Uvoz		Izvoz		Uvoz	
		u 000 USD	% ukupnog izvoza	u 000 USD	% ukupnog uvoza	u 000 USD	% ukupnog izvoza	u 000 USD	% ukupnog uvoza
0	Hrana i žive životinje	270.504	15,7%	331.260	7,8%	779.300	17,1%	591.000	5,6%
1	Pića i duvan	12.663	0,7%	95.431	2,2%	54.900	1,2%	115.300	1,1%
2	Sirove materije,osim goriva	88.629	5,2%	179.870	4,2%	198.400	4,4%	467.600	4,4%
3	Mineralna goriva i maziva	49.948	2,9%	829.989	19,5%	167.300	3,7%	2.034.700	19,2%
4	Životinjska i biljna ulja i masti	17.928	1,0%	8.671	0,2%	42.500	0,9%	20.400	0,2%
5	Hemijski proizvodi	131.847	7,7%	658.705	15,5%	494.400	10,9%	1.467.600	13,9%
6	Proizvodi svrstani po materijalu	504.887	29,3%	878.189	20,6%	1.613.600	35,4%	2.179.700	20,6%
7	Mašine i transportni uređaji	241.049	14,0%	892.950	21,0%	480.600	10,6%	2.796.000	26,4%
8	Razni gotovi proizvodi	357.941	20,8%	320.587	7,5%	709.500	15,6%	879.800	8,3%
9	Proizvodi i transakcije, nepomenuti	45.285	2,6%	65.098	1,5%	12.500	0,3%	23.000	0,2%
	Ukupno	1.720.682	100%	4.260.750	100%	4.553.000	100%	10.575.000	100%

Tabela 4. Učešće sektora u uvozu i izvozu u godinama 2001. i 2004. Izvor: Republički zavod za statistiku.

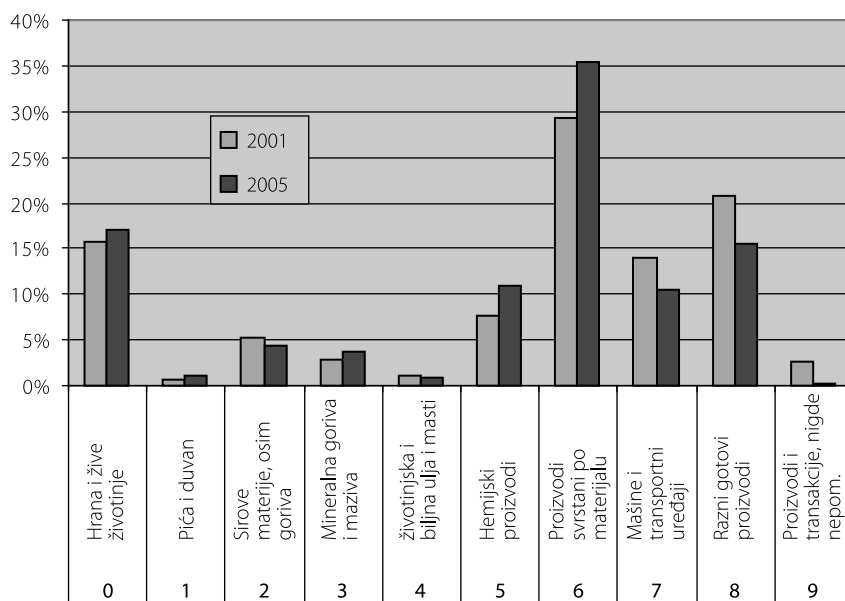
Dinamika i struktura spoljnotrgovinske razmene po oblastima SMTK

Posmatrano po oblastima SMTK, može se primećiti da se struktura izvoza u 2004. godini unekoliko promenila u odnosu na 2001. Najvažnija oblast izvoza više nije odeća, već gvožđe i čelik, dok se na drugom i trećem mestu, tokom obe godine, shodno tome nalaze povrće i voće, odnosno obojeni metali. Učešće prve tri oblasti u vrednosti ukupnog robnog izvoza u obe godine je isto – iznosi oko $\frac{1}{4}$, a nepromenjeno je i učešće prvih pet oblasti – oko 35%.

Ukoliko se posmatra deset najvažnijih oblasti, promena u 2005. u odnosu na 2001. godinu se ogleda u tome što je obuća na listi zamenjena šećerom i žitaricama, kojih u 2001. godini nije bilo. Međutim, izuzimajući promenu značaja pojedinih oblasti, može se zaključiti da se struktura izvoza po oblastima SMTK tokom posmatranog perioda nije suštinski promenila, budući da i dalje dominiraju poljoprivredni proizvodi, odeća, metali i nekolicina intermedijarnih grupa proizvoda. Ovih deset oblasti sa najvećim učešćem u izvozu 2005. godine su, u odnosu na 2001, ostvari-

vale prosečan godišnji rast po stopi od 35%, što je više nego na nivou celokupne ekonomije, gde je izvoz prosečno godišnje rastao za 27%.

Pomenutih deset oblasti, agregatno posmatrano, ostvaruju suficit u razmeni, što znači da pokazatelj pokrivenosti uvoza izvozom ima iznadprosečnu vrednost. Preciznije, u 2005. godini kod ovih deset oblasti 127% vrednosti uvoza je bilo pokriveno izvozom (dok je na nivou ukupne robne razmene ovaj pokazatelj imao znatno nižu vrednost – 43%). Međutim, i pored toga u grupi od deset najvažnijih oblasti postoji čak šest koje beleže pogoršanje vrednosti ovog pokazatelja u odnosu na 2001. godinu, što ujedno znači da je kod njih izvoz, u apsolutnom iznosu, rastao sporije nego uvoz. Ovakav trend se može uzeti kao jedan od pokazatelja niskog nivoa konkurentnosti čitave privrede, budući da čak i među najvažnijim oblastima u izvozu dominiraju one kod kojih je uvoz brže rastao od izvoza. Preostale četiri oblasti koje su u 2005. godini imale bolju pokrivenost uvoza izvozom nego u 2001. su žitarice, šećer, gvožđe i čelik i plastične materije.



Grafikon 1. Učešća pojedinih sektora SMTK u robnom izvozu. Izvor: Republički zavod za statistiku.

Indeks specijalizacije izvoza i uvoza

Kao pokazatelj specijalizacije razmene u literaturi se obično koristi indeks koncentracije – Herfindalov (Herfindahl) indeks. Ukoliko je vrednost indeksa bliža nuli, smatra se da je nivo specijalizacije nizak, a ukoliko vrednost teži jedinici, nivo specijalizacije je visok. U tabeli 6. su prikazani podaci za Srbiju, izračunati na osnovu vrednosti izvoza i uvoza grupa proizvoda prema trocifrenoj SMTK.

Male zemlje po pravilu karakteriše viša vrednost indeksa specijalizacije pri izvozu nego pri uvozu, iz razloga što takve zemlje izvoze ograničen broj proizvoda a uvoze veliki broj stavki. U slučaju Srbije, međutim, ovo nije bilo pravilo u prve dve godine

posmatranog perioda, sve do 2003. godine. Međutim, niska vrednost indeksa govori o svaštarskom i neizdiferenciranom karakteru srpskog izvoza i nedostatku jasne specijalizacije u izvozu. Vrednost indeksa za izvoz se, doduše, povećava u 2003. i 2004. godini u odnosu na 2001. i 2002, ali je i dalje na relativno niskom nivou.

2001.			2004.		
84	Odeća	10,2%	67	Gvožđe i čelik	13,6%
05	Povrće i voće	8,1%	68	Obojeni metali	8,0%
68	Obojeni metali	6,2%	05	Povrće i voće	5,8%
67	Gvožđe i čelik	5,4%	84	Odeća	5,4%
62	Proizvodi od kaučuka	5,1%	89	Razni gotovi proizvodi, nepomenuti	4,8%
85	Obuća	4,1%	62	Proizvodi od kaučuka	4,5%
89	Razni gotovi proizvodi, nepomenuti	3,8%	04	Žitarice i proizvodi od žita	4,0%
69	Proizvodi od metala, nepomenuti	3,3%	06	Šećer, proizvodi od šećera i med	3,9%
79	Ostala transportna sredstva i oprema	3,3%	69	Proizvodi od metala, nepomenuti	3,4%
65	Predivo, tkanine i tekstilni proizvodi	3,2%	57	Plastične mase u primarnim oblicima	3,0%

Tabela 5. Deset oblasti SMTK sa najvećim učešćem u izvozu. Izvor: Republički zavod za statistiku.

Godina	H za izvoz	H za uvoz
2001	0,0189	0,0196
2002	0,0185	0,0185
2003	0,0237	0,0183
2004	0,0230	0,0164

Tabela 6. Herfindalov indeks. Period 2001–2004.

3. Analiza faktorskog i tehnološkog intenziteta spoljne trgovine

Kvalitativne karakteristike spoljnotrgovinske razmene Srbije

Analiza faktora konkurentnosti srpske privrede će ovde biti izvršena na bazi segmentacije grupa proizvoda prema trocifrenoj SMTK, u zavisnosti od toga da li se proizvodi razmenjuju na tržištima na kojima dominiraju cenovni ili necenovni faktori konkurentnosti. U tu svrhu korišćene su jedinične vrednosti uvoza i izvoza, koje se računaju tako što se nominalna vrednost uvoza ili izvoza proizvoda podeli njihovom odgovarajućom količinom.

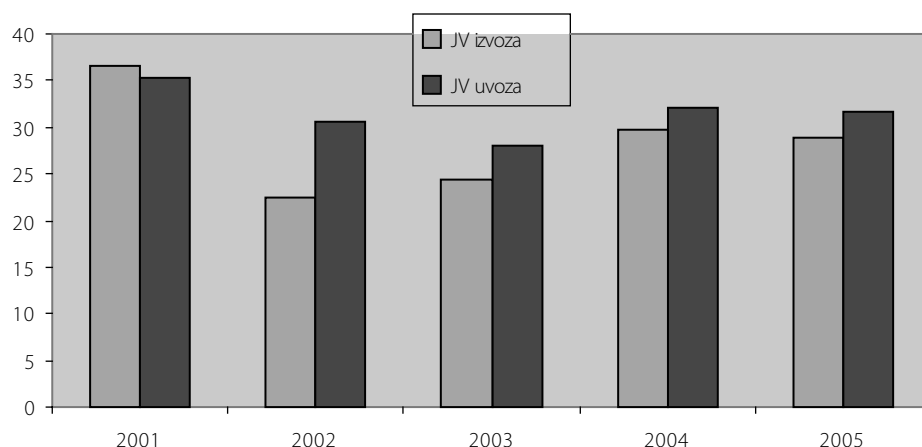
Treba napomenuti da jedinične vrednosti uvoza i izvoza mogu da ukazuju na kvalitativnu dimenziju konkurentnosti. Naime, ukoliko neka zemlja ima više jedinične vrednosti izvoza, to znači da ona uspeva da iste proizvode proda po višim cenama u odnosu na konkurente, što upućuje na postojanje određenih ne-

cenovnih dimenzija konkurentnosti koje je ta zemlja razvila i koje su važnije od cene.

Kao što se može videti iz grafikona 2, jedinične vrednosti izvoza su niže od jediničnih vrednosti uvoza, što je karakteristično za zemlje u tranziciji i za nerazvijene zemlje. Razlog je to što u strukturi izvoza ovih zemalja preovlađuju sirovine, radno intenzivni proizvodi i ostali proizvodi nižih faza prerade koji po pravilu imaju niže jedinične vrednosti, a u manjoj meri su zastupljeni tehnološko intenzivni proizvodi koji obično imaju visoke jedinične vrednosti. Izuzetak u slučaju Srbije je 2001. godina, kada je jedinična vrednost izvoza bila viša od jedinične vrednosti uvoza, zbog toga što su te godine u uvozu dominirali energenti i sirovine, koji imaju niže jedinične vrednosti u odnosu na ostale grupe proizvoda.

Na osnovu podataka o količinama i jediničnim vrednostima izvoza i uvoza, moguće je izvršiti segmentaciju proizvoda u četiri grupe, prema tome da li su konkurentni svojim cenama ili kvalitetom ili ne⁹. Analiza je izvršena za grupe proizvoda prema trocifrenoj SMTK.

Prvi segment čine proizvodi kod kojih važi da je $P_x > P_m$ i $Q_x > Q_m$, što znači da, iako su jedinične vrednosti izvoza više nego kod uvoza, ovi proizvodi imaju veće izvozne količine od uvoznih. Za ove proizvode se može reći da uspešno konkurišu kvalitetom. Drugi segment, koji karakteriše cenovna konkurentnost, čine proizvodi kod kojih je $P_x < P_m$ i $Q_x > Q_m$, što znači da su količine izvoza veće od količine uvo-



Grafikon 2. Jedinične vrednosti izvoza i uvoza (u dinarima, 2001=100) (Jedinične vrednosti izvoza i uvoza su računane na bazi dinarskih vrednosti spoljnotrgovinske razmene, deflacionisanih indeksom cena na malo.) Izvor: Republički zavod za statistiku.

⁹U nastavku su korišćene sledeće oznake: P_x – jedinična vrednost izvoza, P_m – jedinična vrednost uvoza, Q_x – količina izvoza (izraženo u kg), Q_m – količina uvoza (izraženo u kg).

za usled niže izvozne jedinične vrednosti. Treći i četvrti segment odlikuje nekonkurentnost. Za proizvode iz trećeg segmenta važi da je $P_x > P_m$ i $Q_x < Q_m$, tj. usled više jedinične vrednosti izvoza, uvozne količine nadmašuju izvozne.

Kod proizvoda iz četvrte grupe, uprkos nižoj jediničnoj vrednosti izvoza, uvozne količine su veće od izvoznih, tj. $P_x < P_m$ i $Q_x < Q_m$, što govori o ozbiljnim strukturnim problemima izvesnim u tom sektoru.

Izvršena analiza pokazuje da se stanje konkurentnosti srpske privrede u 2004. godini pogoršalo u odnosu na 2001. godinu, kada su se nivo i tip konkurentnosti takođe mogli oceniti kao nezadovoljavajući. Naime, u obe godine se primećuje da je broj konkurentnih grupa proizvoda (iz segmenata II i III) manji od broja nekonkurentnih grupa (iz segmenata III i IV). Štaviše, broj konkurentnih grupa se smanjuje, kao i njihovo učešće u izvozu. Naime, u 2004. godini učešće konkurentnih grupa u izvozu se gotovo izjednačilo sa učešćem nekonkurentnih, koje je naraslo na 45%.

Posmatrano po pojedinačnim segmentima, posebno je zabrinjavajuće to što je broj grupa iz segmenta konkurentnosti kvalitetom gotovo prepolovljen, a njihovo učešće u izvozu smanjeno na 11% u 2004. godini. To je upravo segment koji bi bilo poželjno da dominira u izvozu, a u okviru njega proizvodi iz sektora 8 i 9 SMTK. Međutim, čak i kada se razmotre proizvodi koji 2004. godine dominiraju u ovom segmentu, primećuje se da su to pretežno prehrambeni proizvodi, uz neke sirovine, što su sve uglavnom proizvodi sa niskom dodatnom vrednošću.

Drugi segment, kod kojeg je zastupljena cenovna konkurentnost, i pored smanjenja broja grupa ima isto učešće u izvozu 2004. godine kao i 2001. U ovoj

grupi proizvoda opet su najviše zastupljeni prehrambeni proizvodi, zatim pića, sirovine, hemijski proizvodi i metali, kao i nešto opreme (pretežno pogonske mašine). Postojeća struktura tog sektora odgovara poželjnoj strukturi, budući da su zastupljene sirovine i poluproizvodi kod kojih možemo cenovno da pariramo inostranoj konkurenciji.

Treći segment čine proizvodi kod kojih su jedinične vrednosti izvoza visoke, usled čega su izvezene količine manje od uvezenih. Međutim, među njima se potencijalno mogu razlikovati grupe proizvoda koje u perspektivi mogu da pređu u neki od konkurentnih segmenata. Neki proizvodi bi, postizanjem efikasnije proizvodnje i optimizacijom troškova transporta, mogli da postanu cenovno konkurentni kako bi, uz relativno povećanje fizičkog obima izvoza, prešli u drugi segment.

Kada je reč o četvrtom segmentu, koji je izrazito nekonkurentan, uočava se da je u njemu zastupljen najveći broj grupa proizvoda, kao i da ga prati vrlo veliki deficit u razmeni, koji je 2004. godine čak veći od vrednosti celokupnog robnog izvoza. I pored toga, ovaj segment ima solidno visoko učešće u izvozu, koje je 2004. godine iznosilo čak $\frac{1}{4}$. Struktura ove grupe proizvoda je vrlo raznolika. Čine je kako proizvodi koji nisu prisutni u našem izvozu, tako i proizvodi koji bi u perspektivi morali da budu zastupljeniji u njemu – pre svega oprema i drugi gotovi proizvodi. Stoga, iako su grupe proizvoda ovoga sektora trenutno nekonkurentne i generišu najveći deo spoljnotrgovinskog deficita, ostaje da se vidi da li će proces restrukturisanja privrede i priliv direktnih stranih investicija uticati na preobražaj prirode njihove konkurentnosti. Naime, jedini način da Srbija uspostavi adekvatnu strukturu razmene, visok nivo konkurentnosti i održivu spoljnoekonom-

segment	godina	broj trocifrenih grupa SMTK	učešće u robnom izvozu	bilans u milionima USD
I	2001.	20	15%	124
	2004.	11	11%	338
II	2001.	59	43%	302
	2004.	50	43%	482
III	2001.	74	23%	-990
	2004.	79	19%	-3.409
IV	2001.	98	19%	-1.888
	2004.	110	26%	-4.368

Tabela 7. Segmentacija grupa proizvoda. Izvor: Republički zavod za statistiku.

sku poziciju jeste da neki proizvodi iz ovog segmenta, konkretno oni koji generišu veću dodatnu vrednost, pređu u segmente I i II i steknu značajno učešće u našem izvozu.

Analiza faktorske i tehnološke intenzivnosti razmene¹⁰

Kada je reč o spoljnotrgovinskoj razmeni proizvoda prerađivačke industrije, oni se prema vrsti tehnologije koja se koristi (visoka ili srednja) i prema intenzitetu korišćenja pojedinih faktora proizvodnje (rad, kapital ili resursi) mogu grupisati u nekoliko grupa: proizvodi intenzivni ljudskim kapitalom, kapitalno, radno i resursno intenzivni proizvodi. Neke od ovih grupa se mogu dalje raščlanjavati, što je prikazano i u tabeli 8. Podaci su računati za nivo trocifrene SMTK.

Na osnovu izračunatih pokazatelja, uočava se da među proizvodima prerađivačke industrije u izvozu Srbije dominiraju radno i resursno intenzivni proizvodi. Pri tome, prvi su izgubili značaj koji su ranije imali, a i stepen pokrivenosti izvoza uvozom je smanjen. Na drugoj strani, resursno intenzivni proizvodi

značajno su povećali svoje učešće u izvozu, a stepen pokrivenosti uvoza izvozom je poboljšan. Kod radno intenzivnih proizvoda to je posledica pre svega smanjenja izvoza odeće, a kod resursno intenzivnih navedeni trendovi su rezultat rasta proizvodnje hemikalija i metalnih proizvoda. Takođe, može se primetiti da su resursno intenzivni proizvodi jedini kod kojih se pokazatelj pokrivenosti uvoza izvozom znatno poboljšao u 2004. u odnosu na 2001. godinu.¹¹ Kada je reč o proizvodima intenzivnim ljudskim kapitalom, njihovo učešće u ukupnom izvozu stagnira, a stepen pokrivenosti uvoza izvozom se pogoršava. Sa stanovišta konkurentnosti ovo je negativan pokazatelj, jer su upravo to proizvodi u čijoj proizvodnji dominira kvalifikovan rad i kod kojih je na svetskom tržištu zastupljena konkurencija kvalitetom. Pomenuta struktura izvoza prerađivačke industrije, s obzirom na dominantno učešće tehnologija intenzivnih radom i resursima, može se oceniti kao nepovoljna.

	učešće u izvozu		pokrivenost uvoza izvozom	
	2001.	2004.	2001.	2004.
Intenzivne ljudskim kapitalom	17,8%	17,6%	0,22	0,13
Visoka tehnologija	5,2%	3,7%	0,30	0,14
Radno intenzivne	2,5%	1,3%	0,37	0,13
Kapitalno intenzivne	2,7%	2,4%	0,26	0,14
Srednja tehnologija	7,5%	10,8%	0,14	0,12
Radno intenzivne	4,4%	4,7%	0,19	0,09
Kapitalno intenzivne	4,9%	6,1%	0,16	0,15
Resursno intenzivne	4,0%	5,2%	0,21	0,27
Ostalo	0,8%	0,8%	0,07	0,04
Ostalo	5,1%	3,1%	0,52	0,16
Kapitalno intenzivne	1,5%	0,7%	0,09	0,10
Radno intenzivne	32,7%	24,9%	1,06	0,56
Resursno intenzivne	17,8%	26,3%	0,59	0,64
Slabo	5,3%	3,5%	0,70	0,27
Jako	12,5%	22,9%	0,55	0,81
Intenzivne ljudskim kapitalom	5,4%	15,6%	0,39	1,18
Ostalo	7,1%	7,3%	0,79	0,49
Ostalo	2,9%	0,8%	0,69	0,46

Tabela 8. Faktorska i tehnološka intenzivnost spoljno trgovinske razmene prerađivačke industrije. Izvor: Republički zavod za statistiku.

¹⁰ Za detaljniji opis metodologije videti: Konkurentnost privrede Srbije 2003.

¹¹ Druga grupa proizvoda kod koje je stepen pokrivenosti uvoza izvozom bolji u 2004. u odnosu na 2001. godinu jesu kapitalni proizvodi. Međutim, osim što je vrednost ovog pokazatelja niska, reč je o zanemarljivom poboljšanju sa 0,09 na 0,10.

4. Ekonometrijsko modeliranje determinanti izvoza i uvoza u funkciji analize konkurentnosti

U ovom delu studije primenili smo ekonometrijsku analizu kako bismo ispitali da li je i u kojoj meri izabrani skup makroekonomskih varijabli uticao na tokove izvoza i uvoza naše privrede u izabranom vremenskom periodu. U analizi smo se ograničili na period od 2001. godine koji je karakterističan po otpočinjanju reformi u svim sektorima ekonomije. Polazna vremenska tačka posmatranja podataka vremenskih serija je januar 2001. godine, a podaci se analiziraju zaključno sa aprilom 2005. godine. Ovom periodu je prethodila liberalizacija cena, spoljne trgovine i deviznog kursa koja se odigravala u poslednjem kvartalu 2000. godine i time odrazila na strukturu posmatranih varijabli. Ukupan broj od 52 opservacije dozvoljava da primenimo izabrani ekonometrijski pristup, bez značajnijeg uticaja na smanjenje broja stepeni slobode u ocenjivanim modelima.

U dinamičkom modeliranju skupa izabranih makroekonomskih varijabli primenili smo pristup zasnovan na vektorskom autoregresionom modelu (VAR).¹² Sveobuhvatni pristup modeliranja skupa polaznih varijabli VAR metodologijom omogućava da se ocene dugoročne ravnotežne veze, da se identifikuje skup endogenih i egzogenih varijabli, da se prepoznaju dugoročni i kratkoročni uticaji i da se izabere i oceni strukturni model. Upravo iz pomenutih razloga opredelili smo se za pristup zasnovan na dinamičkom modeliranju determinanti izvoza i uvoza primenom VAR metodologije.

Budući da je odmah nakon liberalizacije deviznog kursa došlo do realne aprecijacije kursa dinara, najpre u odnosu na nemačku marku, a potom i u odnosu na evro, Narodna banka Jugoslavije (Srbije) je bila

izložena pritiscima koji su dolazili iz Vlade Republike Srbije (već potkraj trećeg kvartala 2001. godine) i jednog dela stručne javnosti, da se dozvoli jača depreciacija deviznog kursa, kako bi se poboljšala konkurentnost i smanjila visoka stopa nezaposlenosti. Dakle, zahtevi su se odnosili na rešavanje problema koji su uglavnom pripadali realnom sektoru ekonomije. Ovaj sektor nije bio sposoban da se sam suoči sa pomenutim problemima. Pritisak se povećavao sa dinamikom restrukturiranja društvenog i javnog sektora, koja je najveći uzrok ekonomske neefikasnosti, posebno u onim momentima kada je ovaj proces usporavan. I visok porast deficita tekućeg bilansa u odnosu na BDP, koji je u 2001. godini iznosio 3,3% a u 2004. premašio 13%, takođe je korišćen kao argument za precenjenost domaće valute i njen limitiran uticaj na povećanje konkurentnosti domaće ekonomije. Uzroci rasta tekućeg deficita, kao i spoljnotrgovinskog deficita u proteklom periodu biće detaljnije analizirani u ostalim poglavljima ove studije.

Da bi ovaj deo analize bio komplementaran sa ostatkom studije, opredelili smo se za ekonometrijsku analizu skupa varijabli koje reprezentuju osnovne elemente cenovne i troškovne konkurentnosti.

Analiza izvoza

Polazni skup makroekonomskih varijabli¹³ u analizi kretanja izvoza činili su: izvoz (*ex*), realni devizni kurs dinara u odnosu na evro (*rer*), realni jedinični troškovi rada u industriji (*rulc*) i indeks industrijske proizvodnje (*iip*). Inicijalno je u početni skup varijabli bila uključena i promenljiva koja aproksimira fiskalno opterećenje za privredu, ali je isključena iz analize pošto nije pokazala očekivani smer korelacije sa analiziranim varijablama. Svi podaci su izraženi u vrednostima logaritama, a definicije korišćenih varijabli date su u Aneksu ovog dela studije.

H0:	Karakteristične	Statistika	Kritična vrednost	Statistika maksimalne	Kritična vrednost
Broj kv	vrednosti	traga	5%	karakt. vred.	5%
0	0.514	61.271*	47.210	36.107*	27.070
1	0.342	25.163	29.680	20.937	20.970
2	0.075	4.227	15.410	3.909	14.070
3	0.006	0.318	3.760	0.318	3.760

Tabela 9. Johansenov test kointegracije polaznog skupa promenljivih VAR-a. (Napomena: Test statistike traga i maksimalne karakteristične vrednosti sugerišu da postoji jedan kointegracioni vektor. Obe hipoteze su testirane na petoprocentnom nivou značajnosti.)

¹² Pogledati: Johansen, S. (1991).

¹³ Ekonometrijske analize kretanja domaće izvoza tokom devedesetih godina prošloga veka i kasnije iznose i studije: Jovičić, M. (2002) i Jefferson Institute (2003), tako da je polazni skup varijabli koje smo ovde analizirali (ali u drugom vremenskom periodu) veoma sličan onom kojim su se bavile prethodne studije.

Nakon što smo izabrali skup varijabli koje teorijski mogu objasniti kretanje izvoza, sproveli smo proceduru ocenjivanja VAR-a. Sve posmatrane varijable su prethodno prošle proceduru ispitivanja nestacionarnosti. Četvoročlani sistem jednačina VAR-a prvog reda ocenjen je metodom maksimalne verodostojnosti i izračunate su test-statistike traga i maksimalne karakteristične vrednosti da bismo utvrdili koliko ravnotežnih veza obrazuju analizirane varijable. Kako su pokazali rezultati testova kointegracije predstavljeni u tabeli 9, četiri varijable obrazuju jednu stacionarnu ravnotežnu vezu.

Ocene parametara normalizovanog kointegracionog vektora (kv) sugerisale su isključivanje varijable realni jedinični troškovi rada u industriji ($rulc$) iz kointegracionog vektora. Na ocenjeni kointegracioni vektor je nametnuto ograničenje kojim je isključena

sečnog prilagođavanja izvoza svojoj prethodno dostignutoj ravnotežnoj vrednosti, koja je formirana sa realnim deviznim kursom i industrijskom proizvodnjom. Postojanje stope rasta izvoza sa kašnjenjem od dva perioda u ocenjenom modelu ukazuje na značaj inercije u kretanju izvoza, što pokazuje da je manji deo izvoza determinisan ustaljenom dinamikom. U model je uključena i veštačka varijabla, koja uzima nenultu vrednost u januaru 2005. godine kako bi se obuhvatila strukturna promena uzrokovana uvođenjem poreza na dodatu vrednost i privremenim usporavanjem privredne aktivnosti.

Standardne greške ocena parametara ECM-a stope rasta izvoza su korigovane Vajtovom (White) procedurom da bi se otklonio uticaj heteroskedastičnosti reziduala. Testovi specifikacije ocenjenog ECM-a stope rasta izvoza ukazuju na zadovoljavajuće statistič-

Varijabla	Ocena parametra	t-statistika	Nivo značajnosti testa
Konst.	0.04	2.47	0.02
$kv_{t-1}=(ex-0.86rer-1.88iip+3.30)_{t-1}$	-0.71	-5.93	0.00
Δex_{t-2}	-0.10	-2.08	0.04

Tabela 10. ECM model stope rasta izvoza. (Zavisna varijabla: $\Delta ex^t = ex^t - ex^{t-1}$, $t=1, \dots, T$.
Napomena: $\bar{R}^2=0.55$; $BG(2)=3.50(0.17)$; $JB=3.91(0.14)$)

varijabla $rulc$. Njeno isključenje iz ocenjenog vektora se pokazalo opravdanim, tako da su u narednoj iteraciji dobijene ocene ravnotežne veze sa teorijski očekivanim znakom i veličinom.

Ocenjen je jedinstven kointegracioni vektor [$kv=ex-0.86rer-1.88iip+3.30$]. Ocenjeni vektor pokazao se signifikantnim isključivo u jednačini izvoza, što znači da su realni devizni kurs i indeks industrijske proizvodnje slabo egzogene varijable u odnosu na ocenjene parametre dugoročne stacionarne ravnotežne veze, a to nam je dozvolilo da stopu rasta izvoza izrazimo u formi modela sa korekcijom ka ravnoteži (ECM).

Metodom običnih najmanjih kvadrata ocenjen je strukturni ECM stope rasta izvoza u periodu od januara 2001. do aprila 2005. godine. Ocena parametra prilagođavanja izvoza ravnotežnoj vezi sa realnim deviznim kursom i industrijskom proizvodnjom je visoko statistički značajna u modelu [-0.71(0.00)]. Ocena parametra prilagođavanja, ukoliko se izrazi u procentima (71%), može da se interpretira kao stopa me-

ke osobine ocenjenog modela. Brojš-Godfrijev (Breusch-Godfrey: BG) i Harke-Berin (Jarque-Bera: JB) test¹⁴ potvrđuju odsustvo serijske korelacije, odnosno osobine normalne raspodele u rezidualima ocenjenog modela. Prema ocenjenoj ravnotežnoj vezi možemo zaključiti da je rast izvoza determinisan depreciacijom realnog deviznog kursa i rastom industrijske proizvodnje. Kretanje smera zavisnosti u skupu promenljivih ukazuje na to da je kretanje industrijske proizvodnje u određenoj meri determinisano kretanjem realnog deviznog kursa i da output i realni devizni kurs predstavljaju značajne objašnjavajuće varijable u predviđanju buduće dinamike izvoza.

Da bismo utvrdili učešće svake od analiziranih varijabli u objašnjenju ukupnog varijabiliteta polaznog VAR-a, raščlanili smo ocenjenu varijansu greške predviđanja. Dekomponovanje ocenjene varijanse greške predviđanja jednačina VAR-a izvršili smo primenom Čoleski (Cholesky) procedure, koja podrazumeva da se elementi ocenjene kovarijacione matrice reziduala koriguju brojem stepeni slobode ($T-k$), gde je T ukupan broj opservacija, a k broj ocenjenih para-

¹⁴ Nivo značajnosti nalazi se u zagradi pored vrednosti testa.

metara po svakoj jednačini VAR-a. Kako relativni doprinos varijabli ukupnom varijabilitetu zavisi od redosleda uvođenja varijabli u proceduru, utvrdili smo dva redosleda: (1) $rer \rightarrow rulc \rightarrow iip \rightarrow ex$ i (2) $rulc \rightarrow iip \rightarrow rer \rightarrow ex$. Prema rezultatima koji su predstavljeni u tabeli 11, može se zaključiti da u kretanju izvoza postoji značajna inercija (što je delimično potvrđeno i ocenama ECM-a stope rasta izvoza). Prema prvom redosledu realni jedinični troškovi rada u industriji u ukupnom varijabilitetu učestvuju sa 24,3%. Međutim, promenom redosleda varijabli, učešće realnog deviznog kursa prevazilazi $\frac{1}{4}$ ukupnog varijabiliteta, a jediničnim troškovima rada sada pripada znatno manji udeo (10,4%). Promena redosleda varijabli ne menja značajnije učešće industrijske proizvodnje, koja ukupnom varijabilitetu doprinosi sa oko $\frac{1}{5}$. Dakle, može se zaključiti da proizvodnja ima veoma postojan uticaj na objašnjenje promena u kretanju izvoza. Va-

Analiza uvoza

U ekonometrijskoj analizi uvoza pošli smo od skupa sledećih varijabli: uvoz (*im*), indeks industrijske proizvodnje (*iip*), indeks cena na malo (*cpi*) i realni devizni kurs dinara u odnosu na evro (*rer*). Sve varijable su posmatrane u jedinstvenom periodu: januar 2001 – april 2005. godine. Podaci su izraženi u logaritamskim vrednostima, a objašnjenja načina definisanja analiziranih varijabli data su u Aneksu.

U analizi uvoza je takođe primenjena VAR metodologija. Inicijalno je ocenjen VAR trećeg reda na skupu od četiri varijable. Johansenovi testovi kointegracije identifikovali su jedinstven kointegracioni vektor koji obrazuju četiri posmatrane varijable $kv = [im, iip, cpi, rer]$.¹⁵ Međutim, pokazalo se da ocena realnog deviznog kursa nema očekivan znak, te je

Ocena slučajnih šokova u varijablama polaznog VAR-a	Prvi redosled varijabli (u %)	Drugi redosled varijabli (u %)
Ex	44,2	44,2
Rer	13,8	25,2
Rulc	24,3	10,4
Iip	17,7	20,2
Total	100,0	100,0

Tabela 11. Dekompozicija varijanse greške predviđanja varijable izvoz. Napomena: varijansa greške predviđanja dekomponovana je nakon perioda od 24 meseca. Ocenjen je VAR model prvog reda u nivoima varijabli bez ograničenja.

rijanya greške predviđanja dekomponovana je nakon perioda prognoze od dve godine.

Zaključci koji proizlaze iz gornje analize kretanja izvoza nam sugerišu da se uzroci nekonkurentnosti srpske privrede ne nalaze isključivo u precenjenosti dinara. Drugim rečima, uzroke nekonkurentnosti našeg izvoza ne treba tražiti samo u relativnim, cenovnim i troškovnim faktorima konkurentnosti, koji su bili obuhvaćeni ovom analizom, već i u slaboj domaćoj industriji koja veoma teško izlazi na kraj sa tržišnim uslovima u zemlji i inostranstvu, u nerazvijenom uslužnom sektoru, problemima u vezi sa privatizacijom i restrukturiranjem društvenih i javnih preduzeća, u nesrazmernom odnosu između trenutne zaposlenosti i stepena ekonomske aktivnosti, u skupim kreditima i limitiranoj dostupnosti izvorima finansiranja i ostalim faktorima sporog i nedovoljnog institucionalnog i strukturnog prilagođavanja, kako će već pokazati mikroekonomska analiza reprezentativnog uzorka domaćih privrednika.

ocenjenom kointegracionom vektoru nametnuto ograničenje kako bi se ispitala opravdanost isključenja realnog deviznog kursa iz kointegracionog vektora. Test količnika verodostojnosti potvrdio je opravdanost izostavljanja deviznog kursa iz ocenjenog vektora [$LR(1) = 5.51(0.01)$].

Metodom maksimalne verodostojnosti u četvoročlanom sistemu jednačina VAR-a, nakon nametnutog ograničenja, kojim je isključen realni devizni kurs, ocenjen je kointegracioni vektor [$kv = im - 0.495iip - 0.885cpi$]. Ocenjeni vektor je značajan u jednačinama kojima smo modelirali stopu rasta uvoza i stopu rasta industrijske proizvodnje, čime su identifikovane dve endogene varijable u sistemu jednačina. Simultana zavisnost uvoza i industrijske proizvodnje nametnula je potrebu da se ocene dva zasebna strukturna ECM-a.

¹⁵ U početni skup varijabli bila je uključena i varijabla kojom smo aproksimirali stepen otvorenosti domaće privrede (*op*), ali je zbog nezadovoljavajućih statističkih osobina isključena iz analize.

Metodom dvostepenih najmanjih kvadrata (2SNK) ocenjen je strukturni ECM stope rasta uvoza. Ocene modela su prikazane u tabeli 12. Dugoročna ravnotežna veza koju formiraju uvoz, indeks industrijske proizvodnje i cene na malo veoma je značajna za objašnjenje ravnotežnog kretanja uvoza u analiziranom periodu. Ostale ocenjene parametre jednačine uvoza mogli bismo interpretirati na sledeći način. Za posmatrani period bio je karakterističan izrazito visok nivo domaće tražnje, kako za uvoznim, tako i za domaćim proizvodima, što opravdava pozitivnu vezu između industrijske proizvodnje i uvoza. Iako u ocenjenom modelu nije značajna kratkoročna dinamika, što se može objasniti ne tako dugim vremenskim periodom posmatranja, zadržali smo ocenu realnog deviznog kursa. Objasnjeno prisustva realnog deviznog kursa u modelu ima svoju ekonomsku opravdanost. Naime, kako je realni devizni kurs obrazovan korekcijom nominalnog deviznog kursa sa relativnim cenama, to se da očekivati da više cene uvoznih dobara u odnosu na cene domaćih dobara uzrokuju smanjenje domaće tražnje za uvoznim dobrima u poređenju sa domaćom tražnjom za domaćim proizvodima. Međutim, tako specifikovana veza između uvoza i realnog deviznog kursa, iako ekonomski opravdana, nije bila značajna u analiziranom periodu, što je i razlog niskog nivoa signifikantnosti realnog deviznog kursa u modelu.

Takođe, metodom 2SNK ocenjen je i ECM stope rasta industrijske proizvodnje, a rezultati ocenjivanja su prikazani u tabeli 13. Modelom stope rasta industrijske proizvodnje potvrđena je visoka uvozna zavisnost domaće industrije, što se manifestuje prisustvom uvoza u ocenjenom modelu stope rasta industrijske proizvodnje. Na osnovu ocenjenog mo-

dela takođe se vidi da se, s jedne strane, proizvodnja prilagođava ravnoteži koju formira sa uvozom i domaćim cenama, a s druge strane, da je prisutno i kašnjenje od jednog kvartala u prilagođavanju proizvodnje sopstvenoj dinamici. Dakle, u modelu stope rasta industrijske proizvodnje nisu izraženije kratkoročne zavisnosti, izuzev prilagođavanja sopstvenoj dinamici koja datira iz prethodnog perioda.

U ocenjene strukturne ECM modele stope rasta uvoza i stope rasta industrijske proizvodnje uključena je i jedna veštačka varijabla koja uzima nenultu vrednost u januaru 2005. godine da bi se modelirala strukturna promena u uvozu, izražena drastičnim padom vrednosti uvoza u odnosu na kraj prethodne godine.

Testovi specifikacije ECM modela stope rasta uvoza i stope rasta industrijske proizvodnje ukazuju na zadovoljavajuće osobine ocenjenih modela. Prilikom ocenjivanja oba modela korišćena je Vajtova korekcija ocena standardnih grešaka parametara da bi se isključio uticaj heteroskedastičnosti reziduala. Test odsustva autokorelacije u rezidualima u oba modela potvrđuje odsustvo međusobne korelisanosti, dok JB test normalnosti potvrđuje pretpostavku da su reziduali normalno raspoređeni.

Pošto je veoma teško tumačiti ocene parametara VAR-a, ponovo smo izabrali metod raščlanjenja varijanse greške prognoze da bismo utvrdili doprinos analiziranih varijabli objašnjenju ukupnog varijabiliteta uvoza. U postupku dekompozicije ocenjene varijanse greške predviđanja uvoza nakon perioda od dve godine korišćena su dva redosleda varijabli: (1) $iip \rightarrow rer \rightarrow cpi \rightarrow im$ i (2) $rer \rightarrow iip \rightarrow cpi \rightarrow im$. Me-

Varijabla	Ocena parametra	t-statistika	Nivo značajnosti testa
Konst.	2.68	2.98	0.00
$Kv_{t-1}=(im-0.50iip-0.88cpi)_{t-1}$	-0.66	2.88	0.00
Δiip_t	2.19	2.00	0.05
Δrer_{t-2}	-2.31	1.58	0.11

Tabela 12. ECM model stope rasta uvoza. (Zavisna varijabla: $\Delta im^t = im^t - im^{t-1}$, $t=1, \dots, T$.)

Napomena: $\bar{R}^2=0.42$; $BG(5)=1.91(0.12)$; $JB=3.23(0.20)$.)

Varijabla	Ocena parametra	t-satistika	Nivo značajnosti testa
Konst.	1.83	5.14	0.00
$Kv_{t-1}=(im-0.50iip-0.88cpi)_{t-1}$	0.17	3.81	0.00
Δim_t	0.12	3.23	0.00
Δiip_{t-3}	0.46	4.64	0.00

Tabela 13. ECM model stope rasta industrijske proizvodnje. (Zavisna varijabla: $\Delta iip^t = iip^t - iip^{t-1}$, $t=1, \dots, T$.)

Napomena: $\bar{R}^2=0.75$; $BG(7)=1.84(0.13)$; $JB=0.24(0.89)$)

đutim, kako pokazuju rezultati u tabeli 14, promena redosleda varijabli nije značajnije uticala na njihov doprinos ukupnom varijabilitetu. Pomoću uticaja slučajnih šokova u analiziranim varijablama na ukupnu varijansu greške predviđanja moguće je izvršiti rangiranje značajnosti varijabli, koje se kreću od same inercije uvoza, preko industrijske proizvodnje, do domaćih cena i realnog deviznog kursa

Na osnovu ocenjenih strukturnih modela, pokazalo se da je uvoz bio uzrokovan prekomernim rastom domaće tražnje. Industrijska proizvodnja je diktirala jedan deo rasta uvoza, a drugi deo je dolazio usled porasta tražnje za uvoznim proizvodima široke potrošnje, koja nije bila namirena domaćom proizvodnjom. Kako smo videli iz ocenjenog modela, realni devizni kurs nije preuzeo ulogu korektivnog faktora uvoza. Iz tog razloga je bilo bitno da se u analizu uključi i varijabla koja predstavlja aproksimaciju stepena liberalizacije trgovinske razmene. Međutim, varijabla kojom smo merili stepen otvorenosti domaće ekonomije, što zbog kratkog vremenskog perioda u kojem smo analizirali uvoz, što zbog svog karaktera i načina obrazovanja, nije zadovoljila očekivane pretpostavke u početnom sistemu jednačina VAR-a. Ali, posvetili smo joj određeni značaj izdvajajući je iz sistema jednačina i posebno analizirajući njenu vezu sa uvozom.

Sprovođenje Engle-Grendžerovog (Engle-Granger: EG)¹⁶ testa nestacionarnosti reziduala statičke regresije potvrdilo je hipotezu da uvoz i stepen otvorenosti formiraju stacionarnu linearnu kombinaciju. Kritična vrednost EG testa na petoprocentnom nivou signifikantnosti za model sa konstantom iznosi [-3.46], što potvrđuje kointegrisanost između uvoza i stepena otvorenosti.

Metodom ONK ocenili smo jednostavan ECM sa dve promenljive, a rezultati ocenjivanja su prikazani u tabeli 15. Ocenjena ravnotežna veza u modelu zamenjena je rezidualima iz prethodno ocenjene linearne regresije uvoza na stepen otvorenosti meren učešćem

Varijabla	Ocena parametra	t-statistika	Nivo značajnosti testa
Konst.	0.02	1.04	0.30
$U_{t-1}=(im-1.35op-4.98)_{t-1}$	-0.20	-2.31	0.02
Δop_t	1.16	6.98	0.00
Δim_{t-4}	-0.19	3.56	0.00

Tabela 15. ECM model stope rasta izvoza izražen u funkciji otvorenosti. (Zavisna varijabla: $\Delta im^t=im^t-im^{t-1}$, $t=1, \dots, T$. Napomena: $R^2=0.67$; $BG(1)=1.19(0.27)$; $JB=1.18(0.56)$.)

¹⁶ Kritična vrednost preuzeta je iz: Mackinnon, J. G. (1991).

Ocena slučajnih šokova u varijablama VAR-a	Prvi redosled varijabli (u %)	Drugi redosled varijabli (u %)
zlm	46,6	46,6
Rer	10,4	10,5
Cpi	20,1	20,1
lip	22,9	22,8
Total	100,0	100,0

Tabela 14. Dekompozicija varijanse greške predviđanja varijable uvoz. (Napomena: varijansa greške predviđanja dekomponovana je nakon perioda od 24 meseca. Ocenjen je VAR model trećeg reda u nivoima varijabli bez ograničenja.)

obima spoljne trgovine u ukupnoj vrednosti bruto domaćeg proizvoda. Liberalizacija spoljne trgovine i smanjenje tarifa na određene uvozne proizvode, pored ostalih faktora koji nisu obuhvaćeni ovom analizom, uticali su na porast uvoza u posmatranom periodu. Međutim, prisustvo vrednosti uvoza u ocenjenom modelu sa kašnjenjem od četiri meseca, potvrđuje prethodni rezultat koji je pokazao da se jedan dobar deo uvoza prilagođava sopstvenoj dinamici iz prethodnog perioda.

5. Spoljnotrgovinski partneri Srbije

Najveći deo robne razmene sa inostranstvom Srbija obavlja sa Evropskom unijom. Naime, tokom 2005. godine EU ima učešće od 54% u robnom izvozu i 50% u robnom uvozu Srbije. Odavde potiču i dva vrlo značajna srpska izvozna tržišta, Italija i Nemačka, na koja se plasira gotovo $\frac{1}{4}$ ukupnog izvoza robe iz Srbije.

Zemlje iz okruženja su, uz zemlje Evropske unije, najznačajniji spoljnotrgovinski partneri Srbije, i njihovo zbirno učešće u izvozu iznosi nešto preko trećine, a u uvozu oko 10%. Iz ove geografske zone dolaze i jedine dve zemlje koje imaju konstantan suficit u razmeni, Bosna i Hercegovina i Makedonija.

Rang	Partner	Prva najznačajnija podgrupa	Druga najznačajnija podgrupa	Zbirno učešće
1	BiH	Pivo 4%	Biskviti, vafli i sl. 3%	7%
2	Italija	Šećer 19%	Obuća 7%	26%
3	Nemačka	Maline (smrznute ili termički obrađene) 12%	Bakarane ploče 4%	16%
4	Makedonija	Biskviti, vafli i sl. 3%	Lignit 2%	6%
5	Slovenija	Aluminijumske ploče 13%	Suncokret (seme ili nerafinisano ulje) 4%	16%
6	Rusija	Prekrivači za podove 22%	Lekovi 16%	38%
7	Hrvatska	Suncokret (seme ili nerafinisano ulje) 7%	Etilen 4%	11%

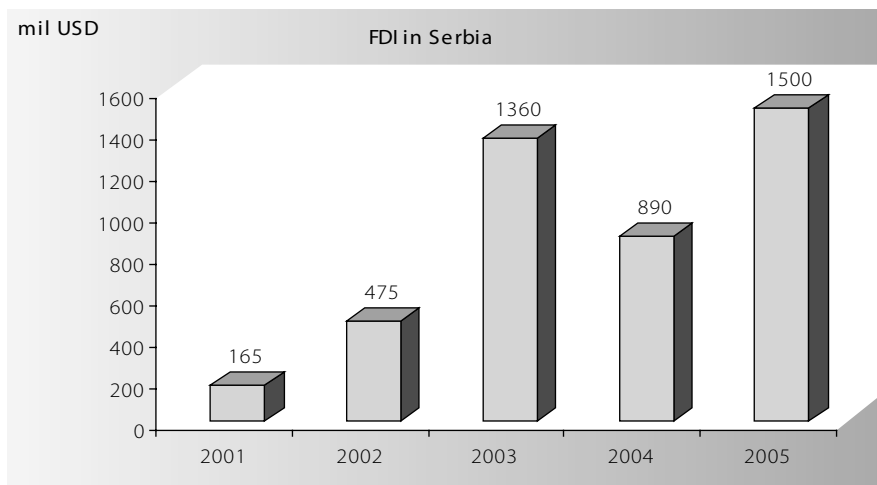
Tabela 16. Učešće dve najvažnije podgrupe SMTK u vrednosti izvoza, po najznačajnijim izvoznim tržištima, u 2004. godini.

Zemlje jugoistočne Evrope su, pod okriljem Pakta stabilnosti, među sobom sklopile bilateralne sporazume o slobodnoj trgovini, što treba da vodi stvaranju Zone slobodne trgovine u jugoistočnoj Evropi (SEFTA). Motiv potenciranja međusobne trgovinske razmene ovih zemalja je, s jedne strane, pacifikacija regiona kroz podsticanje privredne saradnje, a sa druge strane, ovakva saradnja treba da predstavlja neku vrstu pripreme ovih zemalja za ulazak u Evropsku uniju.

Kada je reč o ostalim značajnim spoljnotrgovinskim partnerima, poput Rusije, Kine, SAD i Ukrajine, njihov značaj je uglavnom vezan za učešće u srpskom uvozu, dok je vrednost izvoza u ove zemlje, iako ima rastući trend, uglavnom nevelika. Izuzetak je Rusija, u koju je tokom 2005. godine plasirano 5% vrednosti robnog izvoza, ali je to učešće zanemarljivo u odnosu na značaj koji ima na strani uvoza, u kojem učestvuju sa čak 16%.

Ukoliko se posmatraju konkretne grupe proizvoda koje se izvoze u pojedine zemlje, može se konstatovati da je izvoz koncentrisan više na razvijene zemlje. Naime, u 2004. godini izvoz najvažnije podgrupe proizvoda (4 cifre SMTK) u posmatrane zemlje Evropske unije nikad nije bio manji od $\frac{1}{10}$ vrednosti ukupnog izvoza. Izvoz je naročito koncentrisan u slučaju Rusije, što govori o limitiranom broju proizvoda koji je uspeo da se probije na to tržište. Sa druge strane, u slučaju zemalja u tranziciji iz susjedstva, primećuje se da je struktura izvoza vrlo diverzifikovana. Primera radi, najvažnija grupa proizvoda koja se izvozi u Makedoniju u izvozu u tu zemlju ima učešće od svega nešto preko 3%.

Još jedna zanimljiva tendencija koja se može uočiti jeste da izvoz u zemlje Evropske unije u velikoj meri čine preduzeća koja su direktno (vlasništvo) ili indirektno (neka vrsta ugovora o saradnji) povezana sa preduzećima koja potiču iz odnosnih zemalja. Kon-



Grafikon 3. Strane direktne investicije u periodu 2001–2005.

kretno, reč je o Valjaonici aluminijuma iz Sevojna, koja je prodana slovenačkom investitoru, i lon poslovima izrade obuće koje srpska preduzeća obavljaju za italijanske partnere.

6. Direktne investicije i konkurentnost

Iako je priličan broj stranih investitora nakon demokratskih promena 2000. godine pokazao interesovanje da ulaže u Srbiju, priliv stranih direktnih investicija (SDI) u 2001. godini je bio relativno skroman (165 miliona USD), što se može objasniti činjenicom da se investiciona klima u tom trenutku još uvek smatrala nepovoljnom. Usvajanjem čitave liste novih zakona od strane Skupštine Srbije stvoren je pravni okvir za SDI. Novi zakoni, ubrzane reforme, uz intenziviranje procesa privatizacije rezultovali su u vidnom rastu priliva SDI. U cilju stvaranja što atraktivnijeg okruženja za SDI, porez na dobit preduzeća je smanjen sa 14% na 10% u septembru 2004. godine.

Dobijanje kreditnog rejtinga (BB za dugoročne državne obveznice i B za kratkoročne kredite) od strane američke agencije "Standard & Poor's" 18. jula 2005. godine, omogućilo je Srbiji ulazak na investicionu mapu Evrope i sveta. Od 2001. godine Srbija je privukla gotovo 4,5 milijardi dolara stranih investicija, pri čemu je u 2005. godini ostvaren rekordni priliv od 1,5 milijardi dolara.

Izvesno je da je od ukupnog iznosa stranih investicija koje su ušle u našu zemlju dominantan deo došao putem privatizacije, mada je u poslednje vreme sve učestalija pojava grinfild investicija i akvizicija. U narednom periodu priliv investicija će i dalje dolaziti u značajnoj meri kroz privatizaciju, ali će u budućnosti prirodno doći do opadanja privatizacionih priliva i nužan je prelazak na grinfild investicije. To jeste tip investicija neophodan Srbiji, ali za takve projekte nije lako zainteresovati strane ulagače kada je reč o zemlji koja se još uvek suočava sa trnazičnim problemima. Za sada je priliv grinfild investicija dominantno bio usmeren u uslužni sektor, naročito trgovinu i bankarstvo, dok je obim investiranja u prerađivačku industriju bio manji. Očekuje se da će u narednom periodu stranim investitorima biti zanimljiva privatizacija hotela, zavisnih preduzeća metalškog kompleksa, oblast telekomunikacija, energetike, građevinarstva, ali i transportni potencijali. Posebno će biti značajno obezbediti priliv u izvozno orijentisane grinfild projekte, ali će i to biti i dosta teško budu-

ći da je ova vrsta investicija najosetljivija na investicioni ambijent.

O značaju priliva SDI usmerenih u izvozno orijentisane sektore govori iskustvo drugih zemalja u tranziciji, koje pokazuje da su ovakve investicije bile glavni faktor unapređenja konkurentnosti zemlje. Češka i Mađarska su primeri zemalja kod kojih su strane investicije bile jedan od glavnih generatora promene privredne strukture, u potpunosti transformišući strukturu izvoza u odnosu na onu s početka tranzicije, u korist kapitalno intenzivnih i tehnološko intenzivnih delatnosti.

U slučaju Srbije još nema pokazatelja da su strane investicije značajnije uticale na promenu strukture izvoza, ali podaci govore o tome da su svakako znatno uticale na rast vrednosti izvoza. Najočigledniji primer je izvoz čelika iz Srbije koji obavlja jedina srpska čeličana, sada u vlasništvu američke kompanije "US Steel". Naime, otkad je čeličana preuzeta, proizvodnja i izvoz čelika beleže sve dinamičniji rast. U 2005. godini odsek gvožđe i čelik Standardne međunarodne trgovinske klasifikacije je imao najznačajnije učešće u robnom izvozu Srbije, koje je iznosilo 13,6%. Vrednost izvoza je za trećinu viša u odnosu na 2004. godinu (mereno tekućim dolarima), dok je suficit spoljnotrgovinske razmene ovih proizvoda bio gotovo 3,5 puta veći, i dostigao je 210 miliona USD.

Dodatak: Objašnjenje podataka korišćenih u analizi determinanti izvoza i uvoza

Podaci su posmatrani u periodu od januara 2001. do aprila 2005. godine, što znači da se svaka varijabla sastoji od 52 opservacije. Indeksi su preračunati na stalnu bazu januar 2002=100.

1. Izvoz robe (*ex*) je izražen u milionima dinara. Podaci o mesečnim vrednostima izvoza robe preuzeti su iz publikacija Republičkog zavoda za statistiku Srbije.
2. Uvoz robe (*im*) je izražen u milionima dinara. Podaci o kretanju uvoza robe po mesecima takođe su preuzeti iz mesečnih publikacija Republičkog zavoda za statistiku Srbije.
3. Stopa rasta inflacije (*inf*) predstavlja mesečni rast cena na malo, a dobijena je iz redovnih mesečnih saopštenja Republičkog zavoda za statistiku Srbije.
4. Indeks cena proizvođača industrijskih proizvoda (*ppi*) je preuzet iz publikacija Republičkog zavoda za statistiku Srbije.
5. Desezonirani indeks industrijske proizvodnje (*iip*) je mesečni indeks industrijske proizvodnje iz kojeg je isključen uticaj sezonskog faktora standardnom procedurom ocene sezonskih indeksa u multiplikativnom modelu vremenske serije. Indeksi industrijske proizvodnje su preuzeti iz redovnih mesečnih saopštenja Republičkog zavoda za statistiku Srbije.
6. Realne bruto zarade u industriji (*rwb*) su izražene odnosom između bruto zarada u industriji i cena proizvođača industrijskih proizvoda. U junu 2001. godine promenjen je način obračuna prosečnih zarada, tako da su podaci iz prethodnog uzoračkog perioda procenjeni metodom interpolacije trenda. Podaci o prosečnim bruto zaradama i indeksu cena proizvođača u industriji preuzeti su iz redovnih mesečnih pregleda Republičkog zavoda za statistiku.
7. Broj zaposlenih u industriji (*em*) predstavlja stanje broja zaposlenih u industriji na kraju perioda. Mesečni podaci o broju zaposlenih u industriji preuzeti su iz publikacija Republičkog zavoda za statistiku Srbije.
8. Produktivnost u industriji (*pr*) je izražena odnosom varijabli desezonirani indeks industrijske proizvodnje (indeksi su ponderisani cenama proizvođača u industriji) i brojem zaposlenih u industriji.
9. Realni jedinični troškovi rada u industriji (*rulc*) su izraženi odnosom između realnih bruto zarada i produktivnosti.
10. Posmatrali smo tri različite varijable realnog deviznog kursa dinara u odnosu na evro, u zavisnosti od korišćenog deflatora (stopa rasta cena proizvođača industrijskih proizvoda, stopa inflacije u Srbiji i stopa inflacije u evro zoni). Opređelili smo se za realni devizni kurs (*rer*) izražen nominalnim srednjim deviznim kursom, koji je korigovan odnosom između nivoa inflacije u evro zoni i domaćih cena, iz dva razloga: (a) tako obrazovan realni devizni kurs je pokazao najveći stepen korelacije sa izvozom i uvozom – 89% i 83%, i (b) oko 50% spoljnotrgovinske robne razmene odvija se sa zemljama EU, od čega značajan deo predstavljaju zemlje koje se nalaze u zoni evra. Podaci o deviznom kursu su posmatrani na mesečnom nivou i preuzeti su od Narodne banke Srbije, dok su mesečni podaci o stopama inflacije preuzeti od Republičkog zavoda za statistiku Srbije i EUROSTAT-a.
11. Stepem otvorenosti domaće ekonomije (*op*) je varijabla koja je obrazovana odnosom vrednosti spoljnotrgovinske robne razmene sa inostranstvom i bruto domaćeg proizvoda, a predstavlja svojevrstnu aproksimaciju uvoznih tarifa. Odnos između stepena otvorenosti ekonomije i povećanja tarifa je obrnuto proporcionalan. Niže tarife povećavaju otvorenost domaće privrede, što znači da se empirijski može očekivati da se smanjenje tarifa odrazi na povećanje uvoza i na deprecijaciju realnog deviznog kursa. Varijablu kojom merimo stepen otvorenosti domaće ekonomije, uveli smo u analizu da bismo izmerili efekte liberalizacije režima spoljno-tr-

govinske razmene koja je otpočela decembra 2000. godine zakonskim izmenama.¹⁷ Podaci o vrednosti bruto domaćeg proizvoda se tek od skora prate na kvartalnom nivou, tako da smo dezagregirali kvartalne na mesečne podatke. Varijabla na osnovu čije strukture smo dezagregirali kvartalne vrednosti bruto domaćeg proizvoda je indeks industrijske proizvodnje. Bolja aproksimacija mesečnih podataka bi se dobila korišćenjem varijabli koje formiraju rashodnu stranu bruto domaćeg proizvoda, ali statistika ne raspolaže takvim podacima na mesečnom nivou.

12. Fiskalni prihodi (f), odnosno ukupni javni prihodi sastavljeni su od prihoda budžeta i prihoda fondova socijalnog osiguranja i izraženi su u tekućim dinarima. Budući da ovi prihodi obuhvataju širok spektar poreskih prihoda, samo su gruba aproksimacija visine fiskalnog opterećenja. Bolja aproksimacija ukupnog fiskalnog opterećenja industrijskih proizvođača dobila bi se, ukoliko bi se pripadajući deo fiskalnih dažbina posmatrao po jedinici fizičkog obima proizvodnje. Podaci o vrednosti prihoda za period od januara 2001. do decembra 2002. godine preuzeti su iz publikacija Narodne banke Srbije, a od januara 2003. do aprila 2005. godine od Ministarstva finansija. Promene u visini poreskih stopa koje su se desile u analiziranom periodu, odnosno uklanjanje, ili uvođenje poreza, u određenoj meri su doprinele strukturnim promenama u toj vremenskoj seriji.

¹⁷ Videti: G17 Institut i ISSP (2004) za karakteristike procesa liberalizacije spoljne trgovine u Srbiji i Crnoj Gori.

Citirana literatura:

- G17 Institut i ISSP,
Izveštaj o tranziciji u Srbiji i Crnoj Gori, 2004.
- Jefferson Institute,
Konkurentnost privrede Srbije, 2003.
- Johansen, S.,
“Estimation and Hypothesis Testing of Cointegration Vectors in Gaussian Autoregressive Models”, *Econometrica* 59,1991, str. 1551–1580.
- Jovičić, M. (urednik),
Merenje komparativnih prednosti i strategija unapređenja spoljnotrgovinske razmene Srbije, Ekonomski fakultet, Beograd, 2002.
- Mackinnon, J. G., “Critical Values for Cointegration Tests” u *Long-Run Economic Relationships: Readings in Cointegration*, R. F. Engle i C. W. Granger (urednici), Oxford University Press, 1991.
- Urbain, J.-P., “Partial Versus Full System Modelling of Cointegrated Systems: An Empirical Illustration”, *Journal of Econometrics* 69, 1995, str. 177–210.

2. Trgovinska mapa Srbije

7. Uvod

Poglavlje ima za cilj da otkrije šta su mikroekonomske osnove srpske konkurentnosti. Pokušava da utvrdi koji su konkretni proizvodi i sektori srpske privrede uspešni u prodoru na svetska tržišta. Za izbor odgovarajuće metodologije konsultovana je obilna teorijska literatura i nekoliko drugih izvora. Izabrana je ona koju je razvila organizacija Međunarodni trgovinski centar (*International Trade Center* – ITC) sa sedištem u Ženevi¹. Najadekvatnija je iz razloga što daje željeni rezultat, tj. navodi sektore i proizvode srpske privrede koji imaju najbolje izvozne performanse, bez široke analitičke upotrebe resursa i metodologija koje oduzimaju puno vremena, kao što je to slučaj sa Modelima opšte ravnoteže (*general equilibrium models*). ITC je međuvladina organizacija koja deluje pod pokroviteljstvom svojih matičnih organizacija – Svetske trgovinske organizacije (STO) i Ujedinjenih nacija, preko Konferencije za trgovinu i razvoj UN (UNCTAD).

Jedna od metodologija ITC je profil analize tržišta zemalja (*country market analysis profiles*, skraćeno *profil zemlje* ili *country map*), koja analizira spoljnotrgovinski profil svake nacionalne privrede na svetu, uključujući i one koje nisu članice STO. Strateško istraživanje tržišta se koristi da izmeri efektivnost performansi nacionalne i sektorske trgovine i da identifikuje proizvode i tržišta od prioritetnog značaja za spoljnotrgovinski razvoj.² Profil zemlje se sastoji od šest metodoloških sredstava za ocenjivanje spoljnotrgovinskog profila jedne nacionalne privrede, od kojih će u ovom poglavlju biti upotrebljena dva.

Jedno od analitičkih sredstava profila zemlje je indeks spoljnotrgovinskih performansi (TPI – *trade performance index*). Njime se ocenjuju i prate multi-

dimenzionalne izvozne performanse u kontekstu konkurentnosti jedne zemlje, ukazujući na glavne izvozne sektore. Drugo sredstvo je nacionalni izvozni profil (NEP – *national export performance*), indeks koji ocenjuje izvozne performanse nacionalnih privreda s obzirom na strukturu izvoza po proizvodima, dinamiku svetske tražnje i trendove rasta vodećih izvoznih proizvoda.

Ova dva analitička sredstva profila zemlje ocenjuju sadašnje stanje izvoznih performansi nacionalne privrede u pitanju. Međutim, analiza sadrži i dinamičku komponentu, pošto proučava i promene u trgovinskom ambijentu u poslednjih pet godina. Ona se bazira na ranijim podacima i ne može dati više podataka o sektorima i proizvodima koji mogu biti presudni za izvoz konkretne nacionalne privrede. Mnoge teorije ukazuju na to da se komparativne prednosti jedne zemlje vremenom menjaju, tako da su nacionalne privrede dinamične u svojoj međunarodnoj specijalizaciji³. Promena komparativne prednosti je posledica promena u prirodnoj predispoziciji, trgovinskom režimu, strukturi svetskog tržišta itd. Ali, metodologija koja bi mogla da precizira koji sektori i proizvodi mogu imati presudnu ulogu u narednom periodu je ograničena: jedino se može teoretisati o budućoj promeni tražnje trgovinskog režima i tržišnih uslova.

Prilikom istraživanja nije korišćena samo metodologija ITC, već i njihovi rezultati iz prošle godine, u smislu da je TPI za 2005. godinu za Srbiju i Crnu Goru izračunat na osnovu poslednjih raspoloživih podataka za 2003, dok je indeks NEP izračunat 2005. godine na osnovu poslednjih raspoloživih podataka za 2003. Za analizu rezultata srpskog izvoza koristiće se indeksi za Srbiju i Crnu Goru. Aproksimacija je prihvatljiva s obzirom na to da srpska privreda čini

¹ Za dodatne informacije o metodologiji i rezultatima za ostale zemlje, posetite prezentaciju Međunarodnog trgovinskog centra na adresi: www.intracen.org. Ova analiza nudi i mnoga druga oruđa i primene za države i preduzeća.

² International Trade Center, „Country Market Analysis Profiles – User Guide“, Ženeva, april 2003, str. 1.

³ Videti: Stephen Redding, „The Dynamics of International Specialization“, Center for Economic Policy Research, London, studija br. 2287.

oko 92–95% privrede Srbije i Crne Gore. ITC nije imao direktan izvor podataka o izvozu za Srbiju i Crnu Goru, zato što Srbija nije njegova članica. Korišćen je metod statističkih podataka zemalja partnera (*mirror statistics*), što znači da su se stručnjaci ITC u izračunavanju srpskog izvoza oslanjali na podatke o uvozu dobijenih od država koje su spoljnotrgovinski partneri Srbije. Podaci ITC korišćeni za izračunavanje indeksa za Srbiju i Crnu Goru upoređeni su sa podacima iz zvaničnih srpskih izvora, uz komentare o prihvatljivosti rezultata.

narodne trgovine inicirane od strane poslovnih ekonomista⁵.

U ovom poglavlju analiziraju se rezultati koje je ITC dobio primenom naznačene metodologije za petogodišnji period od 1999. do 2003. godine u Srbiji i Crnoj Gori. Korišćeni su statistički podaci iz 2003. godine, u statičkim indikatorima, i podaci iz perioda od 1999. do 2003. godine za dinamičku analizu. ITC je izračunao pokazatelje i kompozitne rangove za 13 posmatranih sektora privrede Srbije i Crne Gore, kao

SEKTOR	Apsolutna promena u udelu na svetskom tržištu		Tekući indeks	Indeks promene
	% poena p.a.	Rang	Rang	Rang
Sveža hrana	0,0014%	59	77	9
Prehrambeni proizvodi	0,0109%	24	77	14
Proizvodi od drveta	0,0004%	59	63	35
Tekstil	0,0017%	40	73	20
Hemijski proizvodi	0,0021%	34	64	64
Proizvodi od kože	0,0114%	20	56	28
Primarna proizvodnja	0,0073%	30	59	72
Neelektrične mašine	0,0012%	42	43	44
Elektronske komponente	0,0007%	48	56	81
Transportna sredstva	- 0,0008%	72	44	11
Odeća	0,0045%	31	57	37
Ostala proizvodnja	0,0029%	43	73	80
Minerali	0,0021%	70	84	1

Tabela 1. Pokazatelji indeksa spoljnotrgovinskih performansi za Srbiju i Crnu Goru (Yugoslavia, Fed. Rep.) za 2003. i period 1999–2003. Izvor: Međunarodni trgovinski centar (ITC) prema izračunavanjima baziranim na COMTRADE bazi podataka Odeljenja za statistiku UN.

8. Sektori koji dominiraju u izvozu privrede Srbije

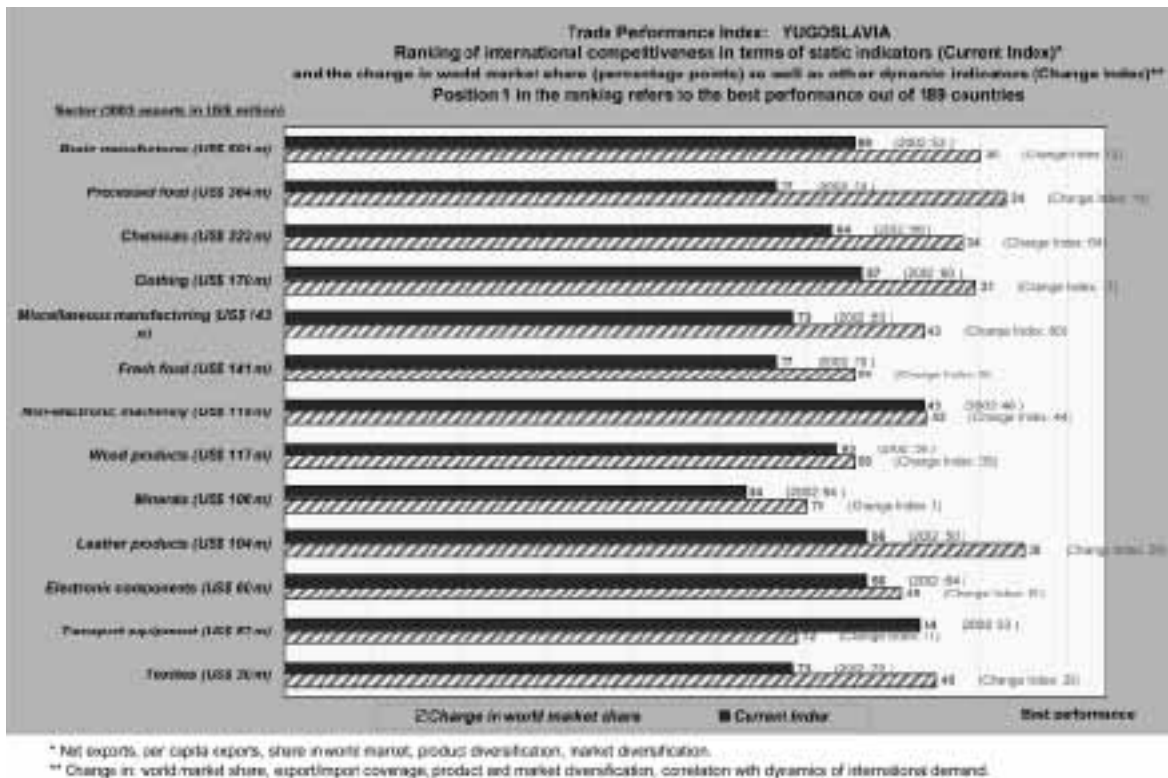
Da bismo ocenili koji sektori imaju značajnu ulogu u izvozu Srbije, koristimo metodološki alat Međunarodnog trgovinskog centra (ITC) pod nazivom indeks spoljnotrgovinskih performansi (*trade performance index* – TPI). Pomoću njega se izračunava stepen konkurentnosti i izvozne diverzifikovanosti tako što se porede rezultati sa drugim posmatranim nacionalnim privredama⁴. Metodologija indeksa spoljnotrgovinskih performansi detaljno je izložena u dodatku 1 ovog poglavlja. Predstavlja vid strateških tržišnih analiza, a sve veći broj klasičnih, trgovinskih ekonomista svoju kvantitativnu analizu usmerava upravo ka mikro teorijama, koje predstavljaju teorije među-

što su apsolutna promena svetskog tržišnog udela (*absolute change of the world market share*), tekući indeks (*current index*) i indeks promene (*change index*). Dobijeni rezultati su prikazani u tabeli 1.

Podaci u prvoj koloni tabele pokazuju za koliko se promenio udeo svakog pojedinačnog izvoznog sektora privrede Srbije na svetskom tržištu. Prvo što možemo zapaziti je da su svi sektori osim sektora transportnih sredstava povećali svoj udeo na svetskom tržištu. Najveće povećanje je zabeleženo kod sektora proizvoda od kože, 0,114% poena. Godine 2003. zauzimao je 20. mesto, kada se rangira prema rastu učešća na svetskom tržištu posmatranih sektora. I prema analizi koju je ITC obavio sa podacima iz 2002. sektor proizvoda od kože je pokazivao značajne izvozne performanse. Uopšte, stanje izvozne konkurentnosti se poboljša-

⁴ International Trade Center, „The Trade Performance Index. Background Paper“, Ženeva, april 2000, str. 3.

⁵ Primer: James R. Markusen and Anthony J. Venables, „A Multi-country Approach to Factor-proportions Trade and Trade Costs“, National Bureau of Economic Research, NBER Working Paper Series, Working Paper 11051, Internet, 15.10.2005, <http://www.nber.org/papers/w11051>.



Grafikon 1. Rezultati indeksa trgovinskih performansi Srbije i Crne Gore za 2003. godinu. Izvor: International Trade Center.

lo prema analizi podataka u periodu od 1999. do 2003. godine. Samo jedan sektor beleži smanjenje udela na svetskom tržištu, iz razloga što su iz analize isključene godine kada je trgovina bila pogođena vojnim operacijama i političkim sankcijama. Odmah za sektorom proizvoda od kože po izvoznim performansama u privredi Srbije ističe se sektor prehrane, najbolje plasiran u analizi koja je koristila podatke iz 2002. godine.

U drugoj koloni tabele prikazani su i rangovi sektora po tekućem indeksu, što nam govori o tekućoj međunarodnoj konkurentnosti i izvoznim performansama posmatranog sektora privrede Srbije u poređenju sa istovrsnim sektorima svih 189 posmatranih nacionalnih privreda u svetu u okviru ove analize. Naš najbolje plasirani sektor po podacima iz 2003. godine je sektor neelektričnih mašina, koji je zauzeo 43. mesto prema konkurentnosti u poređenju sa sektorima neelektričnih mašina ostalih 188 posmatranih nacionalnih privreda.

Treća kolona pokazuje podatke o vrednostima rangova sektora privrede Srbije po indeksu promene koji je izračunat za period 1999–2003. godine. Govore o međunarodnoj konkurentnosti i izvoznim performansama pomatranih sektora u dužem vremen-

skom periodu. Prema ovim pokazateljima najbolje rezultate pokazao je sektor minerala koji, prema analizi u dužem vremenskom periodu, ostvaruje rang 1 među sektorima minerala svih 189 posmatranih nacionalnih privreda. Ovako dobre performanse u vezi su sa naglim porastom izvoza aluminijuma.

Podaci iz tabele mogu se prikazati i u obliku grafikona u kojem su sektori poređani po opadajućoj vrednosti ukupnog izvoza ostvarenog 2003. godine, a ne po opštem nivou konkurentnosti. Prvi horizontalni stubić pokazuje rang prema tekućem indeksu, dok drugi horizontalni stubić pokazuje promenu udela na svetskom tržištu, a rang koji je u vezi sa indeksom promene dat je u zagradi.

Prvi sektor po učešću u vrednosti izvoza Srbije za 2003. godinu je bio sektor osnovne proizvodnje, ali je on zauzima tek 59. mesto u svetu po konkurentnosti mereno tekućim indeksom, odnosno 72. mesto mereno indeksom promene. Možemo zaključiti da su najbolje plasirani sektori u izvozu Srbije, prema međunarodnoj konkurentnosti za podatke iz 2003, a prema analizi ITC iz 2005. godine, bili sektor neelektričnih mašina, sektor transportnih sredstava i sektor kožnih proizvoda. Detaljne podatke njihove analize

Indicators		YUGOSLAVIA		Non-electronic machinery		Transport equipment		Leather products	
		Value	Rank (107)**	Value	Rank (97)**	Value	Rank (84)**		
General profile	G1	Value of exports (\$ 000)	119'439		56'807		103'516		
	G2	Trend of exports (99-03) p.a.	29%	19	10%	63	40%	16	
	G3	Share in national export	5%		2%		4%		
	G4	Share in national import	14%		8%		3%		
	G5	Average annual change in per capita exports	13%	31	-3%	81	19%	6	
	G6	Relative unit value (world average = 1)	1.5		0.7		3.1		
	G7	Average annual change in relative unit value	-2%		-10%		12%		
Position in 2003 for Current Index	P1	Value of net exports (\$ 000)	-697'719	64	-414'700	54	-51'715	64	
	P2	Per capita exports (\$/inhabitant)	11.2	73	5.3	81	9.7	46	
	P3	Share in world market	0.02%	58	0.01%	69	0.11%	47	
	P4a	Product diversification (N° of equivalent products)	52	18	14	5	6	33	
	P4b	Product spread (concentration)		24		15		30	
	P5a	Market diversification (N° of equivalent markets)	12	20	11	12	2	73	
	P5b	Market spread (concentration)		48		39		64	
Change 1999-2003 for Change Index	C1	Sources	Relative change of world market share (% p.a.)	5.07%		25.36%		12.72%	
			Competitiveness effect p.a.	4.92%	24	1.30%	47	5.73%	11
			Initial geographic specialisation p.a.	4.57%	25	10.71%	14	3.80%	21
			Initial product specialisation p.a.	4.30%	18	19.58%	7	0.44%	36
	Adaptation p.a.	-8.72%	99	-6.22%	83	2.75%	10		
	C2	Trend of import coverage by exports	-12%	96	-8%	78	1%	22	
	C3	Matching with dynamics of world demand		64		7		61	
	C4a	Change in product diversification (N° of equiv.		18		16		43	
	C4b	Change in product spread (concentration)		17		15		43	
	C5a	Change in market diversification (N° of equiv. markets)		75		9		64	
C5b	Change in market spread (concentration)		75		9		63		
Indicators included in chart	A	Absolute change of world market share (% points p.a.)	0.0012%	42	0.0008%	72	0.0114%	20	
	P	Current Index		43		44		56	
	C	Change Index		44		11		28	

Tabela 2. Rezultati indeksa trgovinskih performansi za najbolje rangirane sektore u izvozu Srbije 2003. godine. Izvor: International Trade Center.

od strane ITC, po pojedinačnim indikatorima, prikazujemo u sledećoj tabeli. Rezultati za ostale sektore mogu se naći u dodatku 2.

Jedan od indikatora koji obuhvataju oba indeksa što sačinjavaju alat TPI, a koji je izuzetno važan u analizi konkurentnosti, jeste promena u udelu na svetskom tržištu (*change in world market share*). Rezultati za svaki analizirani sektor su prikazani u tabeli u liniji C1, u relativnom smislu za posmatrani period, i to opšti rezultat promene u svetskom tržišnom udelu i njegovi izvori. Na taj način možemo utvrditi da li je povećanje svetskog tržišnog udela uzrokovano porastom konkurentnosti posmatranog sektora (*competitiveness effect*) ili se ono pripisuje početnoj geografskoj specijalizaciji (*initial geographic specialisation*), početnoj proizvodnoj specijalizaciji (*initial product specialisation*) ili prilagođavanju sektora uslovima tražnje na svetskom tržištu (*adoption*). Početna geografska specijalizacija zemlje nam govori koliko određeni geografski položaj utiče na prednost koju ostvaruje u trgovinskim tokovima sa određenim partnerima, dok početna proizvodna specijalizacija pokazuje koji su sektori u kojima zemlja ima tradiciju u proizvodnji ili koristi specijalne pogodnosti. Prilagođavanje države tražnji na svetskom tržištu utiče na

njene spoljnotrgovinske performanse tj. na to koliko je spremna da se brzo i potpuno prilagodi zahtevima potrošača na svetskom tržištu.

Sabiranjem svih ovih izvora dobija se ukupni podatak o promeni tržišnog udela i radi se o povećanju kada je pozitivan ili o smanjenju kada je negativan. Dekompozicija promene svetskog tržišnog udela radi se primenom metode konstantnog tržišnog udela (*constant market share analysis*)⁶.

Konkretno, kod sektora neelektričnih mašina u periodu 1999–2003. godine ostvareno je relativno ukupno povećanje svetskog tržišnog udela od 5,07% prosečno godišnje, skoro u potpunosti zahvaljujući porastu konkurentnosti kao jednom od izvora. Inicijalna geografska i proizvodna specijalizacija bila je dobra osnova, ali prilagođavanje tražnji na svetskom tržištu je imalo negativan rezultat, što je umnogome poništio efekte dobre specijalizacije.

Iz ovog razloga moramo istaći da je na određenom stepenu privrednog razvoja na kojem se danas nesumnjivo nalazi i privreda Srbije, diverzifikacija – a ne inicijalna specijalizacija, osnovni izvor rasta izvoza i privrednog rasta nacionalne privrede uopšte.

⁶ Za više informacija o analizi konstantnog tržišnog učešća pogledajte: Mladen Kovačević, „Međunarodna trgovina“, Ekonomski fakultet, Beograd, str. 250.

U literaturi se dugo mislilo da sa razvojem nacionalne privrede dolazi do sve veće sektorske diverzifikacije njenog izvoza, ali najnovija istraživanja⁷ pokazuju da na određenom nivou *per capita* dohotka posle diverzifikacije počinje ponovo sektorska koncentracija, tako da ona u odnosu na *per capita* dohodak za jednu nacionalnu privredu prati tok u obliku latiničnog slova U. To znači da posle određenog nivoa dolazi do opadanja broja sektora koji učestvuju u izvozu jedne nacionalne privrede.

U ITC analizi specijalizacija jedne nacionalne privrede se određuje primenom indeksa otkrivenih konkurentnih prednosti (*revealed comparative advantage*) po formuli Balasa (Balassa) koja stavlja u odnos udeo posmatranog sektora u nacionalnom izvozu u odnosu na udeo posmatranog sektora u svetskom izvozu. Rezultati za 2003. godinu za 13 posmatranih sektora u slučaju Srbije su prikazani u tabeli 3.

Prema indeksu specijalizacije, svi sektori koji imaju vrednost indeksa otkrivenih konkurentnih prednosti iznad 1 su sektori koji su značajni u izvozu i, pretpostavlja se, konkurentni. Najveću vrednost ovog indeksa za Srbiju u 2003. godini beleži sektor bazične proizvodnje. Analiza specijalizacije ITC ide i korak dalje i sve sektore rangira u odnosu na istovrsne sektore svih ostalih posmatranih nacionalnih privreda. Tako je sektor bazične proizvodnje Srbije 14. po specijalizaciji u okviru 189 posmatranih nacionalnih privreda. Ali, primetimo da upravo sektor neelektričnih mašina ima vrednost indeksa specijalizacije ispod 1, a on se prema analizi ITC pokazao najkonkurentnijim sektorom u izvozu Srbije prema podacima iz 2003. godine. To je konzistentno s tezom da primarni izvor rasta izvoza (a time i rasta nacionalne privrede) na sadašnjem stupnju razvoja nije specijalizacija, nego pre svega diverzifikacija.⁸

Podaci dati u tabeli mogu se predstaviti i grafički.

Da zaključimo, na osnovu analize primenom ITC alata indeksa spoljnotrgovinskih performansi za period 1999–2003. godine, najkonkurentniji sektori u izvozu privrede Srbije su sektor neelektričnih mašina, zatim transportnih sredstava, proizvoda od kože, ali i sektori sveže hrane i prehrambenih proizvoda. Moramo konstatovati da su ovo sektori koji sadrže proizvode niže faze prerade, tj. proizvode sa niskom, novodatom vrednošću. Ovo govori o niskom nivou opšte privredne razvijenosti Srbije.

SEKTOR	Rang	RCA
Bazična proizvodnja	14	3,33
Kožni proizvodi	19	3,27
Hemijski proizvodi	22	1,16
Prehrambena industrija	28	3,69
Proizvodi od drveta	42	1,65
Neelektrične mašine	42	0,51
Odeća	49	2,12
Ostala proizvodnja	50	0,71
Elektronske komponente	61	0,27
Transportna sredstva	61	0,19
Tekstil	79	0,50
Sveža hrana	105	1,41
Minerali	105	0,41

Tabela 3. Indeks specijalizacije za Srbiju i Crnu Goru u 2003. godini. Izvor: International Trade Center. Kalkulacije zasnovane na COMTRADE UNSD.

Moramo biti obazrivi kada ističemo značajne sektore u izvozu Srbije, jer neki, iako su se istakli u izvozu, trenutno beleže apsolutni pad svetskog tržišnog učešća, primerice sektor transportnih sredstava. Takođe, plasman mnogih sektora na listi najkonkurentnijih zavisi od trgovinskog režima, a on će se značajno menjati u budućnosti. Relativni porast tržišnog učešća koji je ovde zabeležen kod brojnih sektora je u ovim godinama i posledica niske statističke baze, zbog malog izvoza koji je Srbija imala do 2000. godine.

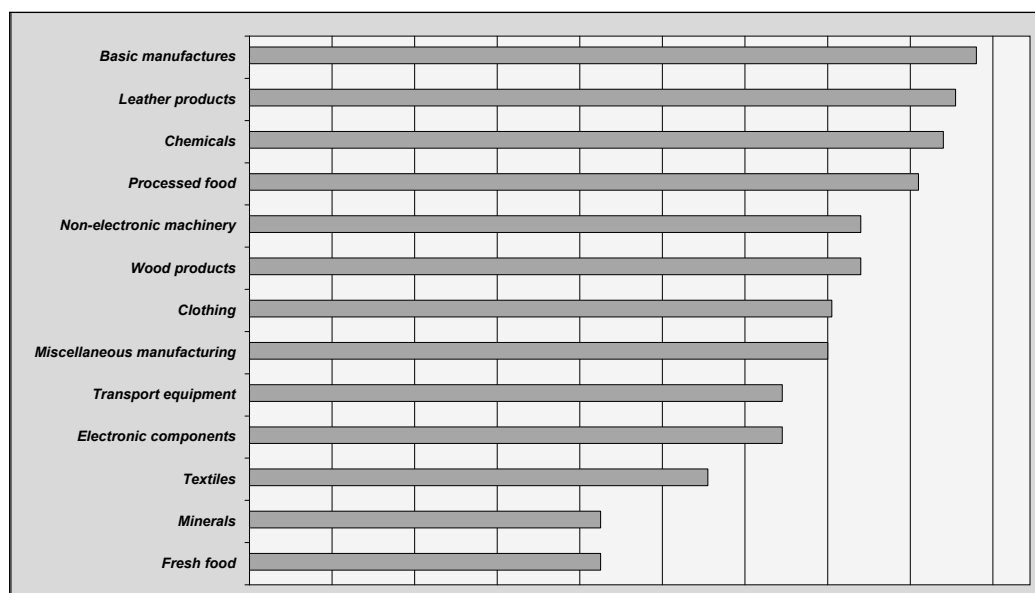
9. Izvozno orjentisani proizvodi srpske privrede

Zbog toga što je u nedavnoj prošlosti Srbija i Crna Gora bila isključena iz svetske privrede i međunarodnih trgovinskih organizacija, podaci o njenoj spoljnotrgovinskoj razmeni nisu najtačnije dostavljani. U pojedinim godinama nisu korišćeni naši statistički podaci za izračunavanje indeksa, već se do podataka o izvozu dolazilo sabiranjem uvoza kod spoljnotrgovinskih partnera (*mirror statistics*). Pošto se analizira 189 privreda, mala je verovatnoća da je propušten neki trgovinski partner Srbije.

Podaci i rezultati analize ITC za Srbiju i Crnu Goru korišćeni su u cilju razmatranja konkurentnosti privrede Srbije. Ova aproksimacija je dopuštena jer privreda Srbije obuhvata 92–95% ekonomske ak-

⁷ Jean Imbs and Romain Wacziarg, „Stages of Diversification“, American Economic Review, mart 2003, str. 63–86.

⁸ Videti: Jean Imbs and Romain Wacziarg, „Stages of Diversification“, American Economic Review, mart 2003, str. 63–86.



Grafikon 2. Indeks specializacije za Srbiju i Crnu Goru prema podacima iz 2003. godine. Izvor: International Trade Center.

Sektor usluga	Izvoz	Uvoz	Saldo
1. Turističke usluge	227	182	45
2. Saobraćajne usluge	271	332	-61
2.1. Vazdušni saobraćaj	52	27	25
2.2. Drumski saobraćaj	81	66	15
2.3. Železnički saobraćaj	31	28	3
2.4. Rečni saobraćaj	14	14	0
2.5. Pomorski saobraćaj	0	21	-21
2.6. Ostalo	93	175	-82
3. Komunikacione usluge	69	27	42
4. Investicioni radovi	97	75	22
5. Usluge osiguranja	12	25	-13
6. Finansijske usluge	3	32	-29
7. Trgovinske usluge	96	76	20
8. Operativni zakup	1	35	-34
9. Autorska prava i licence	3	40	-37
10. Poslovne i profesionalne usluge	174	231	-57
11. Lične i kulturne usluge	40	40	0
12. Državne usluge	15	37	-22
13. Ostale usluge	10	14	-4
Neraspoređeno	167	-	167
UKUPNO	1.188	1.146	42

Tabela 4. Međunarodna trgovina uslugama Srbije u periodu januar–septembar 2005. godine, u milionima američkih dolara. Izvor: Podaci Narodne banke Srbije.

tivnosti Srbije i Crne Gore, u zavisnosti od primenjenih merila. Međutim, ostaje problem uključivanja podataka za Kosovo u ovu analizu, budući da statistika u Srbiji od 1999. godine ne raspolaže podacima o trgovini Kosova, a u indirektnom metodu procene trgovinskih tokova Srbije i Crne Gore podaci za ovo područje su kod nekih partnera uključeni a kod nekih nisu, što utiče na sliku konkurentnosti Srbije. Ali taj uticaj nije značajan i preovlađujući. Ono što je loše je što podaci o trgovini Srbije sa carinskim teritorijama Crne Gore i Kosova nisu ušli u analizu budući da se vode kao podaci o internoj trgovini, ali treba imati na umu da su ove dve teritorije značajna „izvozna” tržišta Srbije.

Podaci o spoljnotrgovinskoj razmeni Srbije i Crne Gore su 1999. pa i 2000. godine, bili pod velikim uticajem političkih nestabilnosti i nisu kompletno reprezentativni. Ali imajući u vidu da su intervalni pokazatelji uključivali podatke i 2001–2002. i 2003. godine, možemo konstatovati da preovlađuju reprezentativni podaci u analizi.

Takođe, moramo imati u vidu da za većinu nacionalnih privreda analizirano 14 robnih sektora, dok je za Srbiju i Crnu Goru analiziran jedan sektor manje, odnosno analiza nije obuhvatila sektor informacionih tehnologija i kućne elektronike. Ovaj sektor je tek u razvoju u privredi Srbije i sigurno ne ostvaruje jasnije pokazatelje konkurentnosti, tako da njegovo isključivanje nije uticalo na prihvatljivost rezultata ITC analize.

Mesto	PROIZVOD		Vodeća tržišta	
	HS šifra	Naziv	Prvo tržište	Drugo tržište
1.	7601	Sirovi aluminijum	Italija	Grčka
2.	0811	Smrznuto voće i orasi	Nemačka	Francuska
3.	4011	Nove spoljne pneumatske gume	Francuska	Velika Britanija
4.	1701	Šećer	Italija	Nemačka

Tabela 5. Vodeća izvozna tržišta za „šampionske“ proizvode izvoza Srbije.

Postoje mišljenja da konkurentna snaga privrede Srbije leži u uslugama, a ITC analiza razmatra samo robne sektore. Istina je da usluge još nisu dominantan sektor u generisanju društvenog proizvoda u Srbiji, jer su 2000. godine učestvovala sa 38,6% u društvenom proizvodu Srbije, za razliku od nekih razvijenih država, u kojima usluge učestvuju sa preko 60% u stvaranju društvenog proizvoda. Međutim, usluge su značajan izvor zapošljavanja u privredi Srbije, jer je 2000. godine oko 55% od ukupnog broja zaposlenih u Srbiji radilo u sektoru usluga⁹. Srbija ostvaruje i značajan izvoz usluga i bilans razmene usluga joj je pozitivan. Esencijalne su one koje Srbija pruža kao tranzitna zemlja.

Uz ove podatke, tačno je i da roba još uvek ostaje dominantni proizvod u međunarodnoj trgovini, jer čini oko 80% ukupnog svetskog izvoza. Iako mnoge organizacije, kao što su Ujedinjene nacije ili OECD, rade na prikupljanju, sređivanju i publikovanju statistike o trgovini uslugama, još uvek ne postoje jasni sistemi pronalaženja tačnih podataka o uslugama, već se statistika međunarodnih usluga izvodi iz plaćanja koje se za njih beleže u platnom bilansu. Zbog toga mnoge organizacije izostavljaju usluge iz svoje analize konkurentnosti, što će i nama ovom prilikom biti dopušteno.

Na osnovu svega izloženog u ovom segmentu, možemo konstatovati da su rezultati analize izvozne konkurentnosti Srbije koju je sproveo Međunarodni trgovinski centar prihvatljivi. Sve ranije napomene ćemo imati u vidu kada budemo razmatrali rezultate i u slučaju predloga politika za poboljšanje konkurentnosti Srbije.

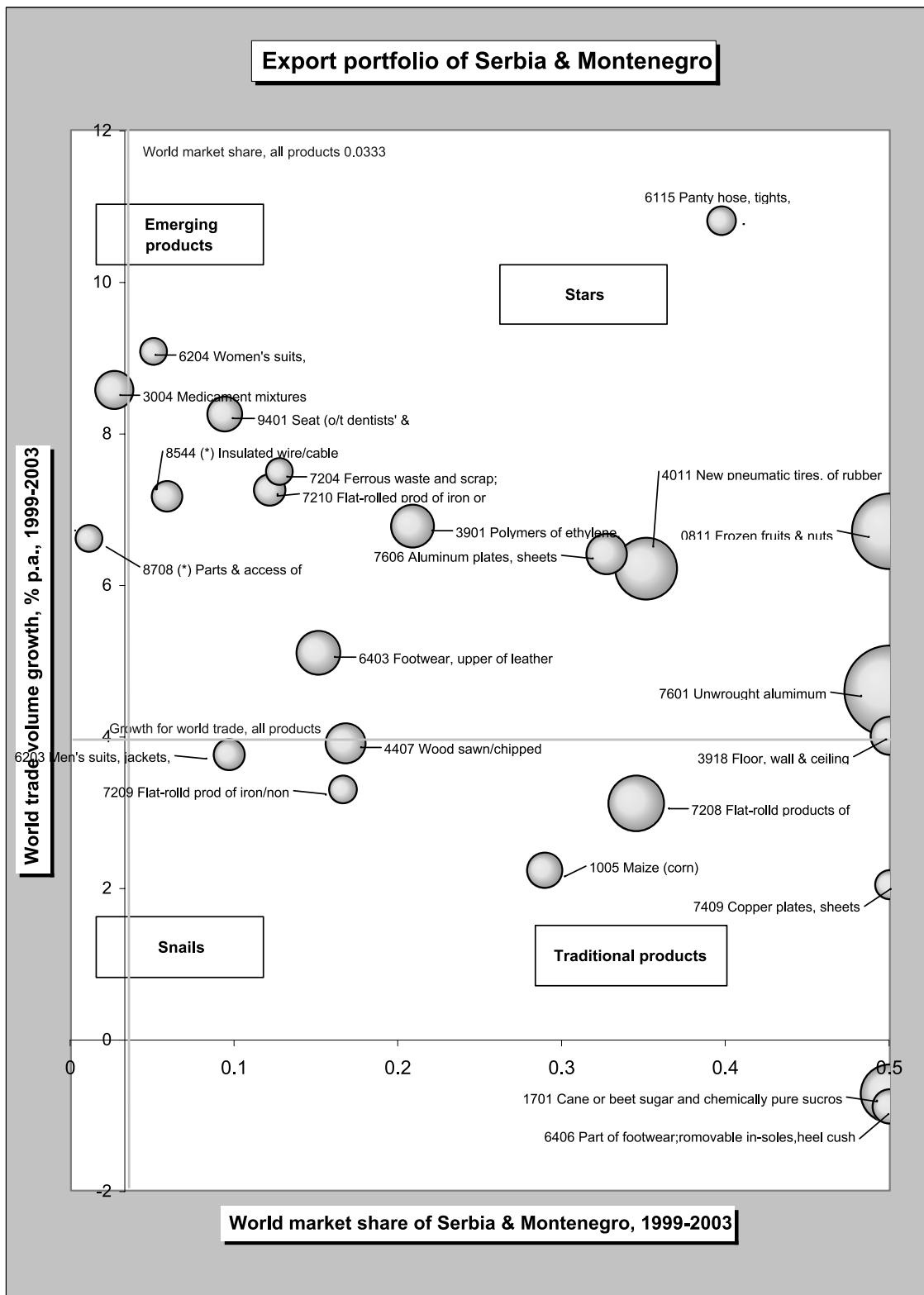
Nakon određivanja osnovnih sektora privrede Srbije, treba odrediti koji proizvodi dominiraju srpskim izvozom. Za to ćemo u ovom poglavlju koristiti jedno od analitičkih sredstava ITC, nacionalni izvozni profil – NEP indeks. NEP indeks daje pregled izvoznih performansi posmatrane nacionalne

privrede po proizvodima, dinamike svetske tražnje i trendova rasta njenih ključnih izvoznih proizvoda. On predstavlja najuspešnije izvozne proizvode jedne nacionalne privrede, kako u statičkom, tako i u dinamičkom smislu. Ukratko, indeks NEP ukazuje na najuspešniji izvozni proizvod posmatrane nacionalne privrede, njegovu poziciju na tržištu (poredeći ga sa sličnim proizvodima na svetskom tržištu) i stepen diverzifikacije proizvoda. (Za detaljnije informacije o metodologiji, pogledajte Prilog 1, deo B koji se odnosi na NEP.)

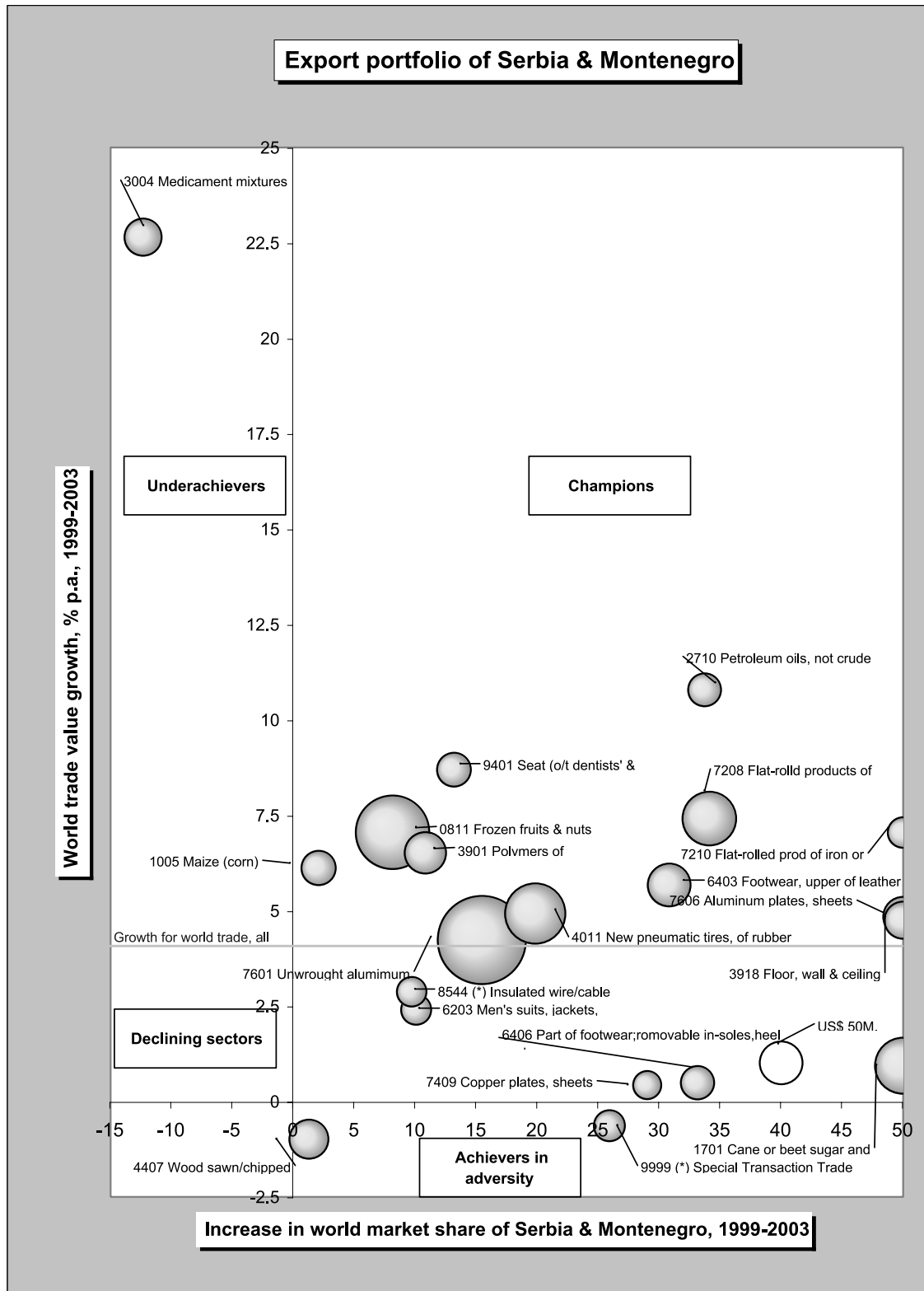
Indeks NEP za Srbiju i Crnu Goru je za 2005. godinu izračunat na osnovu poslednjih dostupnih podataka za 2003. godinu i na osnovu podataka za period 1999–2003. Za analizu strukture srpskog izvoza po proizvodima upotrebljeni su rezultati analize za Srbiju i Crnu Goru, kao što je učinjeno i kod rezultata za TPI. Rezultati za period 1999–2003, u smislu statičke analize, pokazuju da 20 najuspešnijih srpskih izvoznih proizvoda mogu biti podeljeni u četiri kategorije.

1. Među proizvode „zvezde“ (*star products*) srpskog izvoza spadaju: proizvodi od aluminijuma (oznaka 7601 i 7606 Harmonizovanog sistema), smrznuto voće i orasi (HS 0811, pre svega maline), pneumatske gume (HS 4011), obuća (HS 6403), polimeri etilena (HS 3901), proizvodi od gvožđa – presvučeni limovi i otpad (HS 7210 i 7204), čarape i hulahopke (HS 6115) i ženska odela (HS 6204);
2. Proizvodi u ranoj fazi razvoja u srpskom izvozu su lekovi (HS 3004) i delovi i pribor za motorna vozila (HS 8708);
3. Ne postoje proizvodi koji bi se mogli klasifikovati kao „puževi“ (*snails*);
4. Tradicionalni proizvodi srpskog izvoza uključuju: proizvode od gvožđa – limovi (HS 7208 i 7209),

⁹ Jelena Kozomara, „Expected Effects of WTO and EU Accession to the Service Sector in Serbia and Policy Recommendations“, izveštaj, SCEPP, Beograd, septembar 2003, str. 38.



Grafikon 3. Statički portfolio Srbije i Crne Gore za period 1999–2003. godine. Izvor: Obračun ITC zasnovan na statistici COMTRADE.



Note: the area of the circles corresponds to the export value of the product group for Serbia & Montenegro. See explanatory sheet for details.
 Source: ITC calculations based on COMTRADE statistics.

Grafikon 4. Dinamički portfolio Srbije i Crne Gore, 1999-2003. Izvor: Obračun ITC na bazi statistike COMTRADE.

šećer (HS 1701), sirovo drvo (HS 4407), kukuruz (HS 1005), bakar (HS 7409), građevinski materijal (HS 3918) i muška odela (HS 6203).

Svi ovi proizvodi su predstavljeni na grafikonu 3. Grupe proizvoda su podeljene po kvadrantima, a linije koje ih dele označavaju rast svetske trgovine i udeo na svetskom tržištu za sve izvozne proizvode Srbije i Crne Gore. Veličina balončića koji predstavljaju proizvode odgovara vrednosti izvoza za konkretan proizvod. Kako se može videti, proizvodi koji dominiraju u srpskom izvozu su, pre svega, primarni proizvodi nižih faza prerade i male dodatne vrednosti. To je nepovoljna struktura izvoza. Udeo celokupnog srpskog izvoza na svetskom tržištu u 2003. godini je iznosio niskih 0,03%, što je ispod privrednog potencijala Srbije. Svi gore pobrojani proizvodi daju jasnu sliku o performansama srpske privrede po proizvodima, što odgovara sektorima koji su izdvojeni primenom TPI indeksa (npr. osnovna prerađivačka industrija, kožarska industrija i slično). Ako posmatramo vodeća izvozna tržišta za srpske „šampionske“ proizvode (*champion products*), videćemo da su to tržišta zemalja članica Evropske unije, pre svega Nemačke, Italije i Francuske.

Statički rezultati indeksa NEP za Srbiju i Crnu Goru za period 1999–2003. godine su predstavljeni u grafikonu 3.

Indeks NEP ima i svoju dinamičku dimenziju. Razlika u odnosu na statički model tiče se primene povećanja udela Srbije i Crne Gore na svetskom tržištu u periodu 1999–2003. kao jedne od determinanti (horizontalna osa), umesto udela Srbije i Crne Gore na svetskom tržištu za isti period, koji se koristi u statičkom modelu. U ovoj analizi upotrebili smo dve dimenzije: izvozne performanse proizvoda i performanse tržišta na svetskom nivou, kako bismo klasifikovali stanje konkurentnosti nacionalne privrede na svetskim tržištima, iz čega se može izvesti sledeća matrica. Svi proizvodi su podeljeni u četiri kategorije.

Kao i kod statičke analize, rezultati su predstavljeni na sličnom grafikonu, ali jedna od linija podele

u ovom slučaju je dinamika rasta udela na svetskom tržištu. Kod srpskog izvoza, situacija je sledeća:

1. Proizvodi „šampioni“, koji su pobednici na rastućim tržištima i koji se mogu videti u prvom kvadrantu (gore desno) na grafikonu 4, su proizvodi od aluminijuma (HS 7601 i 7606), smrznuto voće i orasi (HS 0811), proizvodi od gvožđa (HS 7208 i 7210), pneumatske gume (HS 4011), polimeri etilena (HS 3901), obuća (HS 6403), kukuruz (HS 1005) i sedišta (HS 9401). Aktivnosti na spoljnotrgovinskoj promociji bi trebalo da budu usmerene na ovu grupu proizvoda u cilju proširenja kapaciteta ponude.
2. Proizvodi koji zaostaju su oni koje možemo opisati kao gubitnike na rastućim tržištima. Oni se mogu videti u drugom kvadrantu (gore levo) na grafikonu 2. To su lekovi (HS 3004). Ovi proizvodi imaju ogroman izvozni potencijal, ali pate od ograničenja koje treba utvrditi i eliminisati kroz spoljnotrgovinsku promociju.
3. Opadajući sektori koje čine proizvodi gubitnici na opadajućim tržištima imaju najlošije izvozne performanse u srpskoj privredi. Ti proizvodi zauzimaju treći kvadrant (dole levo) na grafikonu 2, i uključuju drvo u primarnom obliku (HS 4407). Spoljnotrgovinska promocija ovih proizvoda nije vredna truda.
4. U četvrtom kvadrantu na grafikonu 2 (dole desno) možemo videti pobedničke proizvode koji učestvuju na opadajućim tržištima. Tu spadaju šećer (HS 1701), bakar (HS 7409), građevinski materijal (HS 3918) i muška odela (HS 6203). Spoljnotrgovinska promocija ovih proizvoda treba da bude u obliku marketinških strategija rukovđenih tehnološkim inovacijama.

Kao proizvode sa najboljim performansama u srpskom izvozu možemo izdvojiti proizvode od valjanog aluminijuma, smrznuto voće, proizvode od gvožđa, gume i kukuruz. Opšti zaključak je da su svi izvozni proizvodi Srbije proizvodi niske faze prerade, tako da bi u budućnosti trebalo raditi na podiza-

		PROIZVODI	
		Gubitnici	Dobitnici
TRŽIŠTA	Rastuća	Gubitnici na rastućim tržištima (proizvodi koji zaostaju)	Pobednici na rastućim tržištima (šampioni)
	Opadajuća	Gubitnici na opadajućim tržištima	Pobednici na opadajućim tržištima

Matrica 1: Klasifikacija proizvoda i tržišta prema izvoznim performansama.

PRIVREDA	SEKTORI (TPI)		PROIZVODI (NEP)	
	Tekući indeks (statičan)	Indeks promene (dinamičan)	Zvezde (statičan)	Šampioni (dinamičan)
SRBIJA	Neelektrične mašine (43), saobraćajna sredstva (44), proizvodi od kože (56) i elektronske komponente (56)	Minerali (1), sveža hrana (9) i saobraćajna sredstva (11)	Hulahopke i ženske čarape, smrznuto voće i orasi, pneumatske gume	Ulja dobijena od nafte, toplo valjani pljosnati proizvodi od gvožđa i sedišta
SLOVENIJA	Proizvodi od drveta (6), elektronske komponente (11) i hemijski proizvodi (14)	Saobraćajna sredstva (5), elektronske komponente (21) i tekstil (25)	Delovi za mašine, elektromehanički aparati i aparati za domaćinstvo.	Lekovi, električna energija i elektromehaničke mašine
HRVATSKA	Neelektrične mašine (29), proizvodi od kože (40) i IT i potrošačka elektronika (42)	Proizvodi od kože (12), IT i potrošačka elektronika (15) i neelektrične mašine (21)	Instrumenti za automatsku regulaciju, džemperi, puloveri itd., sedišta	Naftni gasovi, sedišta, džemperi i puloveri
BOSNA I HERCEGOVINA	Proizvodi od kože (45), proizvodi od drveta (48) i odeća (67)	Sveža hrana (5), proizvodi od drveta (8) i proizvodi prehrambene industrije (9)	Obuća, sirovi aluminijum	Električna energija, otpaci ili ostaci od gvožđa i čelika, sedišta
MAKEDONIJA	Osnovna prerađivačka industrija (44), odeća (46) i proizvodi od kože (50)	Saobraćajna sredstva (35), proizvodi prehrambene industrije (37) i proizvodi od kože (51)	Bezalkoholna pića, ženske bluze i ženska odela	Bezalkoholna pića, naftna ulja i legure gvožđa
ČEŠKA	Saobraćajna sredstva (8), proizvodi od drveta (8) i osnovna prerađivačka industrija (10)	IT i potrošačka elektronika (4), proizvodi od drveta (14) i osnovna prerađivačka industrija (19)	Televizijske kamere, klima uređaji i TV prijmnici	Električna energija, televizijske kamere, električna oprema za osvetljenje/ signalizaciju
MAĐARSKA	Odeća (8), sveža hrana (9) IT i potrošačka elektronika (11)	Tekstil (3), neelektrične mašine (4) IT i potrošačka elektronika (11) razna prerađivačka industrija (11)	Video-rekorderi, televizijske kamere i TV prijmnici	Televizijske kamere, TV prijmnici i ulja dobijena od nafte

Tabela 6. Sektori i proizvodi koji dominiraju u izvozu posmatranih nacionalnih privreda.

Izvor: ITC analiza TPI i NEP indeksa za odnosne nacionalne privrede.

nju njihovog nivoa dodate vrednosti. Za to nisu dovoljne isključivo strategije za spoljnotrgovinsku promociju, već bi trebalo primeniti i neke od strategija za porast i restrukturiranje izvoza. Ove politike i njihov uticaj na diverzifikaciju proizvoda u izvozu će biti razmatrani u narednim odeljcima.

Prihvatljivost rezultata

Prepreke pomenute u odeljku u kojem su analizirani izvozni sektori srpske privrede, važe i za analizu izvoznih proizvoda. Uz sva ograničenja, rezultati analize ITC se mogu prihvatiti kao validni.

Gore predstavljeni rezultati i zaključci koji proizilaze iz metoda ITC su bazirani na ranijim podacima i, što je još važnije, na već postojećem skupu sektora i proizvoda svake posmatrane zemlje. Analiza ITC ne kaže ništa o uvođenju novih proizvoda ili tehnologija koji se mogu pokazati održivim na izvoznom tržištu. U tom smislu, važno je istaći nezamenjivu ulogu preduzetnika. Preduzetnička dalekovidost može da ukaže na proizvode koji nisu ni u gornjem desnom, prvom kvadrantu („šampioni“), ni na grafikonu uopšte. U tom smislu, prethodno primenjena metodologija grafikona ITC može u najboljem slučaju biti korisna i neobavezujuća informacija za preduzetnike u njihovom procesu razmene informacija i saznanja sa onima koji su zaduženi za osmišljavanje politika.

Poređenje zemalja

Rezultate ITC možemo iskoristiti i za poređenje rezultata za Srbiju sa referentnim zemljama (susedne zemlje i zemlje u tranziciji); u tu svrhu, rezultate svih odabranih nacionalnih privreda stavili smo u jednu tabelu. Rezultati indeksa TPI pokazuju koji su sektori dominantni u izvozu, a broj u zagradi označava kako se sektorska konkurencija kotira na svetskom nivou. Rezultati indeksa NEP pokazuju konkretne proizvode koji dominiraju u izvozu jedne nacionalne privrede. Oba analitička sredstva imaju svoju statičku (trenutnu) i dinamičku (buduću) verziju. Treba imati u vidu da u slučaju Srbije sektori informacionih tehnologija i potrošačke elektronike nisu bili uključeni u analizu ITC, ali i da jesu, rezultati ne bi bili drugačiji.

Prvo zapažanje je da razvijenije privrede, kao što su privrede Slovenije, Češke, Mađarske, čak i Hrvatske, imaju mnogo sofisticiranije sektore i proizvode kao dominantne u svojoj izvoznoj strukturi, dok u

slabije razvijenim zemljama, kao što su Srbija i Crna Gora, Bosna i Hercegovina i Makedonija, dominiraju primarni proizvodi. Ova struktura izvoza odgovara opštem nivou privrednog razvoja posmatranih nacionalnih privreda.

Takođe, često slični sektori dominiraju izvozom ovde posmatranih nacionalnih privreda, što u slučaju bivše Jugoslavije ukazuje na dugogodišnji zajednički rast i istu resursnu osnovu. Ali, nivo konkurentnosti konkretnog sektora odgovara opštem nivou razvoja nacionalne privrede, što znači da se slovenački sektor elektronskih delova nalazi na 11. mestu od 189 posmatranih država, dok je isti sektor srpske privrede na 56. mestu. Situacija je slična i u sektoru proizvoda od drveta u Sloveniji i Bosni i Hercegovini itd. Ali problem sa sektorima koji dominiraju u srpskom izvozu je što je njihov nivo međunarodne konkurentnosti veoma nizak (nalaze se na 43. mestu i niže u svetu).

Iz table 6, takođe, možemo izvući zaključke o uticaju konkurentnosti na privlačenje stranih direktnih investicija. Mađarska ima vrlo povoljnu strukturu izvoznog sektora. Sektori sa najboljim performansama u mađarskom izvozu su IT i potrošačka elektronika, neelektrične mašine i elektronske komponente. U slučaju Mađarske, primetno je da njenim izvozom dominira jedan od veoma tehnološki intenzivnih sektora – IT i potrošačka elektronika, što je posledica ulaganja nekoliko transnacionalnih kompanija koje su pomogle ovoj zemlji da dostigne bolju tehnološku konkurentnost. U slučaju Srbije, metalski sektor se nalazi na prvom mestu u svetskim okvirima u budućem periodu zahvaljujući velikim ulaganjima u ovaj sektor od strane velikih transnacionalnih kompanija.

10. Spoljnotrgovinski režim i budući izvoz

Sposobnost nacionalne privrede da izvozi, prema klasičnim teorijama međunarodne trgovine, rezultat je njene komparativne prednosti i bogatstva prirodnih resursa. To je ono što mnoge analize imaju na umu kada istražuju konkurentnost konkretne nacionalne privrede. Ali, ponekad, izvoz jedne nacionalne privrede može biti rezultat posebnog trgovinskog režima koji postoji između te nacionalne privrede i drugih nacionalnih privreda. To znači da ne samo priroda, već i trgovinska politika, utiču ne trgovinske tokove.

Spoljnotrgovinski režim je sistem koji definiše uslove pod kojima se robe i usluge razmenjuju između nacionalnih privreda. Definisani su primenom trgovinskih barijera i podsticaja, i zavisi od trgovinske politike koju određena nacionalna privreda sprovodi. Politika države u oblasti trgovine može biti protekcionistička ili liberalna, u zavisnosti od intenziteta primene trgovinskih barijera. Mnoge trgovinske politike su još uvek diskriminatorne, što znači da neke nacionalne privrede imaju povlašćeniji tretman u trgovini u odnosu na druge.

Danas mnoge nacionalne privrede učestvuju u regionalnim trgovinskim integracijama, što znači da imaju preferencijalni spoljnotrgovinski režim za članice te integracije u poređenju sa nacionalnim privredama koje ne pripadaju istoj integraciji, što omogućava državama da izvoze proizvode kojima ne ostvaruju potpunu konkurentnost na svetskom tržištu. To je poznato kao efekat skretanja trgovine na članice regionalne trgovinske integracije. Sa globalne tačke gledišta, ovaj efekat je negativan. Međutim, sa stanovišta jedne nacionalne privrede to znači više izvoza, više radnih mesta i, uopšte – veći ekonomski prosperitet.

Osim spoljnotrgovinskih režima koje definišu bilateralni trgovinski sporazumi i regionalni spoljnotrgovinski režimi, u regionalnim trgovinskim integracijama danas postoji i multilateralni spoljnotrgovinski režim nastao u okviru Opšteg sporazuma o trgovini i carini (GATT), kojim danas upravlja STO. Jedan od osnovnih principa ovog multilateralnog trgovinskog sistema je pravilo nediskriminacije članica STO. Međutim, ovo pravilo se ne primenjuje na regionalne trgovinske integracije poznate pod nazivom „veliki izuzetak“ (*big exception*).

To znači da, sa povlašćenim spoljnotrgovinskim režimom, jedna zemlja može da izvozi određene proizvode (kod kojih obično nema komparativnu prednost), što sugerise da je regionalna trgovinska integracija po svojoj prirodi zatvorena. Male nacionalne privrede ne mogu da učestvuju u stvaranju spoljnotrgovinskog režima, već moraju da prihvate ono što im je ponuđeno. To se odnosi na bilateralni, regionalni, posebno na multilateralni spoljnotrgovinski režim. Ali, male i nerazvijene zemlje moraju da pronađu način da nateraju spoljnotrgovinski režim da radi u korist njihovog razvoja. One moraju da povećaju korist od međunarodne trgovine¹⁰.

U svim režimima, zemlje u razvoju dobijaju nereciprociran i povlašćeniji tretman u odnosu na ostale nacionalne privrede. U bilateralnim odnosima postoji opšta šema preferencijala (GSP) koju odobravaju najrazvijenije zemlje; u regionalnom smislu postoje regionalni razvojni fondovi, a multilateralni trgovinski režim priznaje specijalan i diferencijalan tretman za zemlje u razvoju i potpuno liberalan spoljnotrgovinski režim za najmanje razvijene zemlje.

Srbija je danas mala i nerazvijena zemlja sa nekoliko primarnih proizvoda kao glavnim izvoznim proizvodima i sa nereguliranim trgovinskim odnosima sa svojim glavnim spoljnotrgovinskim partnerima. Evropska unija je ključni spoljnotrgovinski partner Srbije, ali ne postoji bilateralni spoljnotrgovinski sporazum između ova dva trgovinska entiteta. EU je unilateralno usvojila Autonomne trgovinske mere za države Zapadnog Balkana (*Autonomy Trade Measures for Western Balkan Countries*), prema kojima Srbija može da izvozi po veoma liberalnom režimu u EU sve proizvode osim posebnih vrsta govedine, ribe i tekstila. Ovo su ipak samo unilateralne mere Evropske unije. Srpski izvoz se suočava sa mnogim teškoćama na tržištu EU. Iako su carinske stope niske, zadržale su se mnoge takozvane necarinske barijere, koje utiču na to da srpski izvoz na evropsko tržište bude manji. Trgovinski sporazum sa Rusijom je vrlo povoljan, ali još nije ratifikovan.

Preduzeti su neki koraci u pravcu uspostavljanja zone slobodne trgovine u Jugoistočnoj Evropi, prve velike trgovinske integracije u kojoj će učestvovati i Srbija. Ipak, ovaj regionalni spoljnotrgovinski režim će imati uticaj samo na trgovinu sa bivšim jugoslovenskim republikama, gde je Srbija već tradicionalni izvoznik. Svi budući spoljnotrgovinski režimi koje Srbija stvori moraju biti u skladu sa Zajedničkom trgovinskom politikom Evropske unije (*Common Trade Policy*), s obzirom na težnju Srbije da postane članica EU.

Srbija još nije članica STO, ali ove godine je započeo proces njenog pristupanja, nezavisno od Crne Gore. Problem je u tome što se od nacionalnih privreda – kandidata za članstvo traži da daju sve više i više ustupaka (tzv. „STO plus obaveze“), tako da pregovarači na srpskoj strani treba da budu vrlo oprezni kada sa Svetskom trgovinskom organizacijom pregovaraju o spoljnotrgovinskim ustupcima. Svrha

¹⁰ Dani Rodrik, „How to Make the Trade Regime Work for Development“, Harvard University, februar 2004.

ovih ustupaka je kreiranje povoljnog spoljnotrgovinskog režima za Srbiju koji bi mogao biti od koristi za podsticanje privrednog razvoja.

Teško je izdvojiti sektore i proizvode koji bi trebalo da budu pokretači budućeg izvoza Srbije. Izvoz odabranih proizvoda znači da se zemlja specijalizovala u proizvodnji i izvozu tog proizvoda u smislu učesća u svetskoj privredi. Osnovna konkurentna prednost i spoljnotrgovinski režim određuju izvozne proizvode. Ali, predispozicije mogu da se vremenom promene. Čak i osnovne konkurentne prednosti jedne zemlje mogu da se promene tokom vremena, i zbog toga neki autori¹¹ tvrde da izvozno konkurentni sektori i proizvodi jedne zemlje imaju tendenciju da se vremenom promene. Ovi autori tvrde da evolucija međunarodne specijalizacije kroz vreme može da se posmatra iz više uglova. Prvo, oni razmatraju da li se nacionalne privrede sve više specijalizuju u određenim sektorima. Drugo, posmatraju kako se stepen specijalizacije jedne zemlje u pojedinačnim sektorima menja kroz vreme. Treće, modeliraju uticaj te specijalizacije na svetsku proizvodnju i trgovinu, i četvrto, pokušavaju da utvrde da li su modeli specijalizacije određeni tehnološkim napretkom ili akumulacijom faktora. Po njihovom viđenju, ova analiza otkriva dinamiku spoljnotrgovinskih trendova nacionalnih privreda.

Takođe, promena u dominantnim izvoznim proizvodima i sektorima nije samo posledica prirodnih trgovinskih procesa, već i državne intervencije u spoljnoj trgovini kroz spoljnotrgovinsku politiku. Brojne analize pokušavaju da uključe spoljnotrgovinski režim kao stavku koja može pružiti objašnjenje.¹² Obično posmatramo udeo trgovine u modelu više zemalja, analizirajući samo pojedine efekte spoljnotrgovinske politike. Ali, spoljnotrgovinski režimi su rezultat spoljnotrgovinske politike u mnogim zemljama, i ove politike utiču na svaku partnersku zemlju. Stoga, svi oni treba da budu uključeni u analizu koja posmatra relativne dotacije i trgovinske troškove za mnoge zemlje u matrici¹³. Ovakav pristup više odgovara mikroekonomskoj primeni.

Postoje, takođe, i neki drugi režimi koji su neophodni za rast izvoza. Na primer, postoje indicije da

Srbija ima prednosti za razvoj softverskih proizvoda. Međutim, nepotpun režim zaštite intelektualne svojine u Srbiji sprečava ovu proizvodnju i izvoz.

11. Politika promocije izvoza

Danas mnoge nacionalne ekonomije u izvozu vide najznačajniji izvor ekonomskog rasta. Mogu se razlikovati dve vrste izvozne politike – jedna koja promovise izvoz i druga koje restrukturiše izvoz.

Politika promocije izvoza uključuje svaku politiku kojom neka vlada teži da poboljša izvoz pod postojećom strukturom. To znači da se vlade nadaju da će politika promocije izvoza uvećati promet izvoza robe koja se već izvozi. Ova politika može biti marketinški ili finansijski orijentisana. Marketinški orijentisana politika promocije izvoza uključuje sve aktivnosti koje koriste marketinška oruđa da promovišu izvoz. Ova marketinška oruđa teže da promovišu državu izvoza u opštim ili posebnim izvoznim proizvodima, koristeći različite promotivne aktivnosti, kao što su izložbe, reklame na televiziji itd. U tu svrhu države osnivaju nacionalne agencije za promociju izvoza. Finansijski orijentisane promotivne aktivnosti uključuju odobravanje kredita za izvoz opreme i ostalih izvoznih proizvoda veće vrednosti. U tu svrhu države obično osnivaju agencije za kreditiranje izvoza.

Međutim, u mnogim državama se primenjuje politika sa ciljem da se u budućnosti izmeni struktura izvoznih proizvoda. Ovakva politika je nazvana politikom restrukturiranja izvoza, ali je obično poznata i kao politika razvoja privrednih grana. Novoindustrijalizovane države su koristile ovu politiku da započnu razvoj određenih sektora. U današnje vreme, ekonomska politika nije toliko popularna usled tendencije da se promovise tržišna ekonomija uz malo intervencija od strane vlade¹⁴.

Neki autori¹⁵ predlažu novi tip politike za razvoj privrednih grana koja maksimalizuje njen potencijal da doprinosi ekonomskom rastu i minimalizuje gubitke i rentijersko (monopolističko) ponašanje. Ovaj novi pristup ekonomskoj politici oslanja se na sarad-

¹¹ Stephen Redding, „The Dynamics of International Specialization“, Centre for Economic Policy Research, London, studija broj 2287.

¹² Marco Faguzza, „Export Performance and Its Determinants: Supply and Demand Constraints“, Policy Issues in International Trade and Commodities, serija studija broj 26, UNCTAD, UN, Njujork i Ženeva, 2004, str. 12.

¹³ James R. Markusen and Anthony J. Venables, „A Multi-Country Approach to Factor-Proportions Trade and Trade Costs“, radna studija NBER broj 11051, januar 2005.

¹⁴ Katherin Marton, „Recent Industrial Policies in Developing Countries and Economies in Transition: Trends and Impact“, UNIDO, 29. septembar 1995, dokument br. ID/WG.542/22(SPEC.).

¹⁵ Dani Rodrik, „Industrial Policy for the Twenty First Century“, Harvard University, Kembridž, septembar 2004.

nju između vlade i privatnog sektora. Vlade obično nemaju dovoljno informacija za odabir „pobednika“ ili sektora koje će promovisati, zbog čega im je potrebna pomoć privatnih preduzetnika koji dobro poznaju poslovanje. Kako siromašne zemlje postaju bogatije, tako i njihov izvoz postaje sve raznovrsniji, umesto usko specijalizovan. Ali i sektori u pomolu ostaju pod uticajem svoje potencijalne konkurentnosti.

Praktično svaka privredna politika mora imati političku podršku sa viših nivoa. Saradnja vlade i privatnog sektora može se postići putem saveza za koordinaciju ili dogovaranje, koji predstavljaju privatno-javne organe. Ovu privrednu politiku javnost treba da oceni kao politiku razvoja, a ne politiku koja stimuliše razvoj već privilegovanih sektora ekonomije.

Da bi politika jedne privredne grane bila uspešna, ona mora da poštuje sledeće principe. Glavna svrha privredne politike je da privredu učini raznovrsnijom i da stvori nove oblasti u kojima će biti u komparativnoj prednosti. U svakoj privrednoj politici treba ustanoviti jasne stožere/pokazatelje kao kriterijume uspeha. Pored toga, treba predvideti i integralnu odredbu ukidanja politike. Podrška koju obezbeđuje politika treba da se usmeri na nove aktivnosti u sektoru, a ne na cele sektore. Aktivnosti koje su subvencionisane moraju imati potencijal za prelivanje u druge privredne delatnosti. Veoma je važno imati odgovarajuće organe koji će sprovesti ovu politiku. Pomenute agencije koje se bave promocijom moraju posedovati kanale komunikacije sa privatnim sektorom. Isprobajte proces otkrivanja odgovarajućih sektora za privrednu politiku i dogodiće se greške. Ovo je deo „paketa dobre privredne politike“¹⁶.

Teško je utvrditi koji proizvodi će biti uvezeni sprovođenjem određene privredne politike. To je razlog zbog kojeg vlada treba da finansira inicijalni proces utvrđivanja novih izvoznih proizvoda. Kada se oni identifikuju i pokažu uspešnim, vlada treba da teži učešću privatnih investicija. Privredna politika ima na raspolaganju mnogo oruđa, kao što su subvencionisanje proizvodnje, istraživanje, finansiranje poslova sa većim rizikom itd. Čak se i osnivanje izvoznih zona može smatrati elementom privredne politike. Ovom politikom vlada ipak jasno favorizuje jedan sektor u odnosu na drugi.

¹⁶ Ibid, strana 37.

¹⁷ Ibid, strana 38.

Ponekad u ovom dobu globalizacije i promocije marketinških principa mnogi mogu pomisliti da ekonomska politika gubi svrhu. Gledište je da regionalne i multilateralne trgovinske uredbe zabranjuju primenu ekonomske politike. Dani Rodrik zastupa shvatanje da u okvirima multilateralnog trgovinskog režima, sačinjenog prema pravilima STO, ima mesta i za privrednu politiku u ograničenom broju sektora i na ograničeni rok. Ali, po njemu, ekonomska politika predstavlja proces ekonomskog samootkrivanja¹⁷.

12. Zaključci

Metodologija ITC koja je primenjena na određivanje najboljih izvoznih sektora i proizvoda srpske privrede je pokazala da su najvažniji sektori srpske privrede osnovna prerađivačka industrija (metalurgija), kožarska, prehrambena i hemijska industrija. Problem ostaje što veliki deo ovih proizvoda čine primarni proizvodi sa malom dodatom vrednošću.

Vlada Republike Srbije treba da nastoji da poveća izvoz i da reši problem velikog i konstantnog spolnotrgovinskog deficita. Takođe treba da razmišlja o strategijama za restrukturiranje uvoza. Ove strategije treba da dovedu do uvođenja novih proizvoda, proizvoda sa većom dodatom vrednošću, u tradicionalne srpske izvozne sektore. Ove politike mogu stimulisati i uvođenje potpuno novih sektora koji bi ostvarivali dobar izvozni rezultat, kao što je izvoz softvera na primer. Na koji od ovih novih sektora industrijska politika treba da se usmeri treba prethodno odrediti kroz vladino preinvesticiono istraživanje, koje mora da bude što je moguće objektivnije, a ne pod uticajem tajkuna i centara moći.

Akcije Vlade Srbije u vezi sa pitanjima industrijske politike moraju biti koordinisane i u skladu sa članstvom u EU i budućom specijalizacijom u režimu zajedničkog tržišta Evropske unije, kao i u skladu sa članstvom u STO, koje je u fazi pregovora. U pregovorima za pristupanje EU i STO treba postići odgovarajuće uslove pristupanja kako bi ova politika mogla biti primenjena.

Dodatak 1: Metodologija ITC

U cilju određivanja toga koji sektori srpske privrede i koji konkretni proizvodi igraju važnu ulogu u izveznoj konkurentnosti Srbije, odlučili smo da upotrebimo metodologiju koju je razvio Međunarodni trgovinski centar (*International Trade Center* – ITC) sa sedištem u Ženevi¹⁸. ITC je međuvladina organizacija koja deluje pod pokroviteljstvom svojih matičnih organizacija – Svetske trgovinske organizacije (STO) i Ujedinjenih nacija, preko Konferencija za trgovinu i razvoj UN (UNCTAD). Jedna od metodologija ITC je *country market analysis profiles* (*country map*), koja analizira spoljnotrgovinski profil svake nacionalne privrede na svetu uključujući i privrede zemalja koje nisu članice ITC. Strateško istraživanje tržišta se koristi da izmeri efektivnost performansi nacionalne i sektorske trgovine i da identifikuje proizvode i tržišta od prioritarnog značaja za spoljnotrgovinski razvoj.¹⁹ *Country map* se sastoji od šest metodoloških sredstava za ocenjivanje spoljnotrgovinskog profila jedne nacionalne privrede, od kojih će u ovom poglavlju biti upotrebljena dva.

Jedno od analitičkih sredstava *country map* je indeks spoljnotrgovinskih performansi (TPI – *trade performance index*). Ovo sredstvo ocenjuje i prati multidimenzionalne izvozne performanse u kontekstu konkurentnosti jedne zemlje, ukazujući na glavne izvozne sektore. Drugo analitičko sredstvo je nacionalni izvozni profil (NEP – *national export performance*), indeks koji ocenjuje izvozne performanse nacionalnih privreda u odnosu na strukturu izvoza po proizvodima, dinamiku svetske tražnje i trendove rasta vodećih izvoznih proizvoda. Ova dva analitička sredstva *country map* ocenjuju sadašnje stanje izvoznih performansi jedne nacionalne privrede. Međutim, ova analiza sadrži i dinamičku komponentu, pošto proučava i promene u trgovinskom ambijentu u poslednje četiri godine. Ta dinamička komponenta je bazirana na ranijim podacima i ne može dati više podataka o sektorima i proizvodima koji mogu biti presudni za izvoz konkretne nacionalne privrede. Mnoge teorije ukazuju na to da se komparativne prednosti jedne zemlje vremenom menjaju, tako da su nacionalne privrede dinamične u svojoj međunarodnoj specijalizaciji²⁰. Promena komparativne prednosti je posledica promena u prirodnoj predispoziciji, trgovinskom režimu, strukturi svetskog tržišta itd. Metodologija koja bi mogla da precizira sektore i proizvode koji mogu imati najpresudniju ulogu u narednom periodu je ograničena: jedino se može teoretisati o budućoj promeni tražnje, trgovinskog režima i tržišnih uslova.

A. Indeks spoljnotrgovinskih performansi (*trade performance index*)

Indeks spoljnotrgovinskih performansi (TPI) izračunava nivo konkurentnosti i diverzifikacije nekog izvoznog sektora kroz poređenje sa drugim nacionalnim privredama.²¹ Poslednji dostupni rezultati za TPI odnose se na izvozne performanse 14 sektora i 189 nacionalnih privreda. Za svaku nacionalnu privredu i sektor, TPI daje 24 indikatora grupisana u tri grupe:

1. opšti profil;
2. položaj nacionalne privrede u poslednjoj dostupnoj godini;
3. promene u izvoznim performansama poslednjih godina.

U okviru opšteg profila nalaze se sledeći indikatori:

- vrednost izvoza u hiljadama američkih dolara u poslednjoj raspoloživoj godini;
- ponderisano kretanje izvoza u poslednjem raspoloživom četvorogodišnjem periodu;
- udeo u ukupnom nacionalnom izvozu u poslednjoj raspoloživoj godini;
- udeo u ukupnom nacionalnom uvozu u poslednjoj raspoloživoj godini;
- prosečna godišnja promena u *per capita* izvozu u poslednjem raspoloživom četvorogodišnjem periodu;
- relativna jedinična vrednost u poslednjoj raspoloživoj godini;
- prosečna godišnja promena relativne jedinične vrednosti u poslednjem raspoloživom četvorogodišnjem periodu;
- otkrivena komparativna prednost.

¹⁸ Za dodatne informacije o metodologiji i rezultatima za ostale zemlje, posetite prezentaciju ITC na adresi: www.intracen.org.

¹⁹ International Trade Center, „Country Market Analysis Profiles – User Guide“, Ženeva, april 2003, str. 1.

²⁰ Videti: Stephen Redding, „The Dynamics of International Specialization“, Center for Economic Policy Research, London, studija broj 2287.

²¹ International Trade Center, „The Trade Performance Index. Background Paper“, Ženeva, april 2000, str. 3.

Većinu ovih indikatora predstavljaju statistički podaci prikupljeni iz baze podataka COMTRADE, koju je razvilo Odeljenje za statistiku Ujedinjenih nacija (UNSD – *United Nations Statistics Division*) i koja predstavlja najpotpuniju trgovinsku statistiku na svetu. Ostali indikatori su izvedeni iz ovih podataka manje ili više pojednostavljenim statističkim metodama.

Relativna jedinična vrednost (RUV – *relative unit value*) za svaki sektor se izračunava kao odnos prosečne jedinične vrednosti izvoza u nacionalnoj privredi prema svetskoj prosečnoj jediničnoj vrednosti, i ona pokazuje da li jedna država izvozi svoje proizvode po vrednosti nižoj od svetskog proseka (ako je RUV manje od 1), po svetskoj prosečnoj vrednosti (ako je RUV=1) ili po vrednosti iznad svetskog proseka (ako je RUV viša od 1).

Kao mera komparativne prednosti, koristi se korigovan indeks otkrivene komparativne prednosti (*revealed comparative advantage index*) Centra za proučavanje perspektiva i međunarodnih podataka iz Pariza (*Centre d'études prospectives et d'informations internationales Paris – CEPII*). Korekcija teži da izoluje efekte poslovnog ciklusa koji nastaju kao posledica promene realnog deviznog kursa. Ovaj korigovani indeks je predstavljen sledećom formulom:

$$RCA_{icl}^t = \frac{1000}{X_{i..}^t + M_{i..}^t} x \left[(X_{icl.}^t - M_{icl.}^t) - (X_{i..}^t - M_{i..}^t) x \frac{(X_{icl.}^t + M_{icl.}^t)}{(X_{i..}^t + M_{i..}^t)} \right]$$

pri čemu su:

$X_{i..}^t$ i $M_{i..}^t$ nacionalna privreda i ukupni izvoz/uvoz u godini t ;
 $X_{icl.}^t$ i $M_{icl.}^t$ nacionalna privreda i ukupni izvoz/uvoz proizvoda koji pripadaju klasteru cl u godini t ;
 $(X_{icl.}^t - M_{icl.}^t)$ uočena spoljnotrgovinska neravnoteža nacionalne privrede i za svaki klaster cl u godini t ;

$\frac{(X_{icl.}^t + M_{icl.}^t)}{(X_{i..}^t + M_{i..}^t)}$ ponderisani klaster cl u izvozu nacionalne privrede i u godini t

$(X_{i..}^t - M_{i..}^t) x \frac{(X_{icl.}^t + M_{icl.}^t)}{(X_{i..}^t + M_{i..}^t)}$ teorijska neravnoteža nacionalne privrede i za klaster cl u godini t .

U grupu „položaj nacionalne privrede za poslednju raspoloživu godinu“ spadaju sledeći indikatori:

- vrednost neto izvoza, u hiljadama USD;
- izvoz *per capita* (USD po glavi stanovnika);
- udeo na svetskom tržištu, u procentima;
- diverzifikacija proizvoda;
- proizvodna koncentracija (u odnosu na ostale posmatrane zemlje);
- diverzifikacija tržišta;
- tržišna koncentracija (u odnosu na ostale posmatrane zemlje).

Najvažniji doprinos ovog analitičkog oruđa je to što, pored predstavljanja gore navedenih indikatora u apsolutnom smislu, rangira indikatore za 189 posmatrane nacionalne privrede i relativno pokazuje koja od njih je superiornija u posmatranom sektoru.

Poslednja, treća grupa indikatora, pod nazivom „promene u izvoznom rezultatu u prethodnim godinama“, obuhvata sledeće indikatore:

- procentualna promena u udelu na svetskom tržištu;
- trend u pokrivenosti uvoza izvozom;
- usklađivanje sa dinamikom svetske tražnje;
- promena u diverzifikaciji proizvoda;
- promena u proizvodnoj koncentraciji;

- promena u diverzifikaciji tržišta;
- promena u tržišnoj koncentraciji.²²

Svi ovi indikatori su, takođe, relativno rangirani između nacionalnih privreda.

Za svaki od 14 sektora, svi indikatori su predstavljeni na bazi petocifrenih oznaka nomenklature Standardne međunarodne trgovinske klasifikacije, što sadrži ukupno oko 3500 proizvoda. Sektori su definisani kao proizvodnja sličnih proizvoda. Indikatori iz prve grupe se koriste samo u deskriptivne svrhe, ali ne i za izračunavanje zbirnog mesta na listi. Ostale dve grupe indikatora su osnov za dalju analizu, a to je izračunavanje dva zbirna ranga:

1. tekući indeks
2. indeks promene.

Tekući indeks predstavlja trenutnu poziciju u celini i zasniva se na pet najvažnijih kriterijuma: vrednost neto izvoza, izvoz *per capita*, udeo na svetskom tržištu, diverzifikacija proizvoda i diverzifikacija tržišta. To je trenutno stanje izvoznih performansi posmatrane nacionalne privrede.

Indeks promene, koji pokazuje promene performansi, takođe je baziran na pet kriterijuma, uključujući promene u udelu na svetskom tržištu, promene u pokrivenosti uvoza izvozom, nivo specijalizacije u dinamičkim proizvodima, promenu u diverzifikaciji proizvoda i promenu u diverzifikaciji tržišta. Ovaj indeks pokazuje evoluciju izvoznih performansi posmatrane nacionalne privrede u petogodišnjem periodu. Na taj način, indeks trgovinskih performansi pozicionira izvozni sektor nacionalnih privreda po konkurentnosti izvoza iz statičke i dinamičke perspektive.

B. Nacionalni izvozni profil

Nacionalni izvozni profil (indeks NEP) je analitičko sredstvo koje daje pregled izvoznih performansi posmatrane nacionalne privrede po proizvodima, dinamike svetske tražnje i trendova rasta njenih ključnih izvoznih proizvoda. Rezultati indeksa NEP precizno pokazuju:

- vodeće izvozne proizvode svake nacionalne privrede i njihov stepen koncentracije ili diverzifikacije;
- proizvod kod kojeg je jedna zemlja bila iza/ispred drugih zemalja i povećala/smanjila svoj udeo na svetskom tržištu;
- koliko su vodeći izvozni proizvodi pozicionirani na rastućem ili opadajućem tržištu;
- segment tržišta na kome su pozicionirani vodeći izvozni proizvodi u smislu jedinične vrednosti.

Ovo analitičko sredstvo daje rezultate kako statičke, tako i dinamičke analize strukture nacionalnog izvoza po proizvodima. U statičkom smislu, indeks NEP definiše četiri kategorije proizvoda prema njihovim izvoznim performansama:

1. „Zvezde“ – proizvodi sa odličnim izvoznim performansama;
2. Proizvodi u ranoj fazi razvoja – proizvodi koji su u porastu i koji se bore za svoje mesto na svetskom tržištu;
3. Tradicionalni proizvodi – proizvodi koje nacionalna privreda izvozi godinama i koje imaju svoje mesto na svetskom tržištu;
4. „Puževi“ – proizvodi koji imaju nizak rast ili opadajući udeo na svetskom tržištu.

Svi proizvodi u ovoj kategorizaciji su predstavljeni u posebnom grafikonu koji pokazuje izvoznju vrednost analiziranog proizvoda (prema veličini balončića na grafikonu). On poredi udeo na svetskom tržištu (horizontalna osa) sa rastom svetske tražnje koju predstavlja rast obima svetske trgovine u posmatranom periodu (vertikalna osa). Osim toga, vertikalna linija, koja predstavlja konstantan udeo svih proizvoda na svetskom tržištu, deli gra-

²² Za detalje o izračunavanju indikatora videti: „The Trade Performance Index“, International Trade Center, Background Paper, Ženeva, april 2000, str. 7.

fikon na dva dela, i sa horizontalnom linijom rasta svetske trgovine za sve proizvode stvara kvadrante. Prvi kvadrant (gore desno) predstavlja proizvode „zvezde“, drugi kvadrant (gore levo) pokazuje proizvode u ranoj fazi razvoja, treći kvadrant (dole levo) proizvode „puževe“, a četvrti kvadrant (dole desno) tradicionalne proizvode.

U smislu dinamičke analize, rezultati su predstavljeni u odvojenom grafikonu. On pokazuje izvoznu vrednost svih posmatranih proizvoda (veličina krugova na grafikonu) i poredi promenu udela nacionalnog izvoza u svetskom tržištu (horizontalna osa) u odnosu na rast svetske tražnje (vertikalna osa). Osim toga, grafikon pokazuje prosečan nominalni rast svetskog uvoza (horizontalna referentna linija) tokom određenog perioda. Vertikalna linija deli grafikon na dva dela. Izvoz proizvoda sa njene desne strane je rastao brže od svetskog uvoza i stoga je došlo do porasta njihovog udela na svetskom tržištu. Nasuprot tome, proizvodi levo od vertikalne linije su doživeli smanjenje svog udela na svetskom tržištu. Vertikalne i horizontalne referentne linije su posebno zanimljive iz perspektive trgovinskog razvoja, zato što dele grafikon na četiri kvadranta različitih karakteristika i sugerišu koja od tehnika spoljnotrgovinske promocije treba da se koristi. Kvadranti su označeni na sledeći način:

1. „Šampioni“, pobednici na rastućim tržištima (gore desno, prvi kvadrant): izvozni proizvodi kod kojih je svaka zemlja imala dobre performanse. To su posebno dinamični proizvodi koji rastu brže od ukupne svetske trgovine i kod kojih je jedna država ostvarila rast veći od rasta svetskog tržišta. Izvoznici ovih proizvoda su dokazali međunarodnu konkurentnost tokom kasnih devedesetih. Aktivnosti na promociji izvoza ovih proizvoda su manje rizične, pošto uspešni primeri drugih nacionalnih privreda mogu da posluže kao referentne tačke. Promotivne aktivnosti treba da budu usmerene na proširenje kapaciteta ponude.
2. Proizvodi koji zaostaju, gubitnici na rastućim tržištima (gore levo, drugi kvadrant): ovi proizvodi predstavljaju poseban izazov za aktivnosti spoljnotrgovinske promocije, pošto svetska tražnja raste po ispodprosečnim stopama, zbog čega posmatrana država zaostaje – njen izvoz je ili opao ili porastao po stopi nižoj od rasta svetske trgovine. Usled toga je zemlja izgubila svoj udeo na svetskom tržištu. Uopšteno govoreći, problem ne leži u svetskoj tražnji, već u ponudi. Za ove proizvode je od suštinskog značaja da se identifikuju i otklone konkretni problemi koji sprečavaju dinamičniju ekspanziju izvoza.
3. Sektori u opadanju (dole levo, treći kvadrant): izvozne perspektive ovih proizvoda su sumorne. Svetski uvoz ovih proizvoda ili stagnira ili je u opadanju, tako da se udeo zemlje na svetskom tržištu smanjio. Aktivnosti spoljnotrgovinske promocije ove grupe proizvoda su suočene sa teškoćama i potreban je integrisan pristup kako bi se rešili problemi, kako na strani ponude, tako i na strani tražnje.
4. U četvrtom kvadrantu na grafikonu 2 (dole desno) možemo videti pobedničke proizvode koji učestvuju na opadajućim tržištima. Proizvode u ovom kvadrantu karakteriše rastući udeo izvoza jedne zemlje na svetskim uvoznim tržištima koja su ili u opadanju ili rastu po ispodprosečnoj stopi. Sa stanovišta spoljnotrgovinske promocije, neophodne su strategije za marketing tržišnih niša, kako bi se podstakle pozitivne spoljnotrgovinske performanse uprkos sveukupnom padu ovih tržišta.

Dodatak 2: Tabele sa indeksima TPI za privredne sektore Srbije i Crne Gore prema obračunu ITC.

Trade Performance Index : YUGOSLAVIA

Indicators	YUGOSLAVIA		Fresh food		Processed food		Wood products		Textiles		
	Value	Rank (173)**	Value	Rank (146)**	Value	Rank (125)**	Value	Rank (112)**			
General profile	G1 Value of exports (\$ 000)	141260	363561	116913	29800						
	G2 Trend of exports (99-03) p.a.	25%	217%	12%	60	45%	11				
	G3 Share in national export	6%	16%	5%		1%					
	G4 Share in national import	4%	9%	5%		4%					
	G5 Average annual change in per capita exports	8%	21%	3%	66	17%	13				
	G6 Relative unit value (world average = 1)	0.9	1.6	2.3		3.9					
	G7 Average annual change in relative unit value	2%	17%	0%		13%					
Position in 2003 for Current Index	P1 Value of net exports (\$ 000)	-72829	-188727	-180481	105	-193242	75				
	P2 Per capita exports (\$/inhabitant)	13.2	34.1	11.0	82	2.8	92				
	P3 Share in world market	0.05%	0.12%	0.05%	63	0.02%	82				
	P4a Product diversification (N° of equivalent products)	16	6	12	40	33	29				
	P4b Product spread (concentration)		40		69		51				
	P5a Market diversification (N° of equivalent markets)	11	35	8	57	10	29				
	P5b Market spread (concentration)		68		74		67				
Change 1999-2003 for Change Index	Relative change of world market share (% p.a.)		5.20%		0.61%		6.06%				
	Competitiveness effect p.a.		1.16%		0.61%		6.06%				
	Initial geographic specialisation p.a.		-0.83%		1.17%		3.48%		25		
	Initial product specialisation p.a.		2.97%		3.74%		3.28%		28		
	Adaptation p.a.		5.98%		-4.06%		1.20%		42		
	Trend of import coverage by exports		-6.95%		0.21%		-0.24%		56		
	Matching with dynamics of world demand		-3%		8%		-9%		104		
	Change in product diversification (N° of equiv. markets)		23		32		36		49		
	Change in product spread (concentration)		33		92		34		94		
	Change in market diversification (N° of equiv. markets)		34		92		36		97		
Indicators included in chart	Change in market spread (concentration)		32		103		27		11		
	Absolute change of world market share (% points p.a.)		30		103		26		11		
	A Current Index	0.0014%		59		0.0109%		59		0.0017%	
	C Change Index			77				63		73	

Source: ITC calculations based on COMTRADE of UNSD
 ** ranking out of all exporting countries (number)

Trade Performance Index : YUGOSLAVIA

Indicators	YUGOSLAVIA		Chemicals		Leather products		Basic manufactures		Non-electronic machinery	
	Value	Rank (127)**	Value	Rank (84)**	Value	Rank (130)**	Value	Rank (107)**		
General profile	G1	Value of exports (\$ 000)	321'863		103'516		590'650		119'439	
	G2	Trend of exports (99-03) p.a.	25%	28	40%	16	42%	17	29%	19
	G3	Share in national export	14%		4%		25%		5%	
	G4	Share in national import	16%		3%		11%		14%	
	G5	Average annual change in per capita exports	14%	23	19%	6	12%	27	13%	31
	G6	Relative unit value (world average = 1)	1.9		3.1		1.2		1.5	
	G7	Average annual change in relative unit value	7%		12%		-9%		-2%	
Position in 2003 for Current Index	P1	Value of net exports (\$ 000)	-612'626	79	-51'715	64	-60'842	55	-697'719	64
	P2	Per capita exports (\$/inhabitant)	30.2	74	9.7	46	55.3	62	11.2	73
	P3	Share in world market	0.04%	70	0.11%	47	0.11%	59	0.02%	58
	P4a	Product diversification (N° of equivalent products)	11	64	6	33	8	74	52	18
	P4b	Product spread (concentration)		65		30		59		24
	P5a	Market diversification (N° of equivalent markets)	13	29	2	73	6	69	12	20
	P5b	Market spread (concentration)		56		64		73		48
Change 1999-2003 for Change Index	Relative change of world market share (% p.a.)		3.26%		12.72%		7.79%		5.07%	
	C1	Competitiveness effect p.a.	2.89%	39	5.73%	11	7.23%	14	4.92%	24
		Initial geographic specialisation p.a.	2.73%	24	3.80%	21	1.87%	47	4.57%	25
		Initial product specialisation p.a.	-1.94%	85	0.44%	36	0.37%	60	4.30%	18
		Adaptation p.a.	-0.42%	46	2.75%	10	-1.68%	96	-8.72%	99
	C2	Trend of import coverage by exports	-5%	97	1%	22	-7%	92	-12%	96
	C3	Matching with dynamics of world demand		32		61		41		64
C4a	Change in product diversification (N° of equiv.)		72		43		73		18	
C4b	Change in product spread (concentration)		72		43		73		17	
C5a	Change in market diversification (N° of equiv. markets)		94		64		122		75	
C5b	Change in market spread (concentration)		97		63		123		75	
Indicators included in chart	A	Absolute change of world market share (% points p.a.)	0.0021%	34	0.0114%	20	0.0073%	30	0.0012%	42
	P	Current Index		64		56		59		43
	C	Change Index		64		28		72		44

Source: ITC calculations based on COMTRADE of UNSD
 ** ranking out of all exporting countries (number)

Trade Performance Index : YUGOSLAVIA

Indicators	YUGOSLAVIA											
	Electronic components			Transport equipment			Clothing			Miscellaneous manufacturing		
	Value	Rank (99)**	Rank (97)**	Value	Rank (97)**	Rank (117)**	Value	Rank (117)**	Rank (124)**	Value	Rank (124)**	Rank (124)**
General profile	G1	Value of exports (\$ 000)	59 692		56 807		170 407		143 185			
	G2	Trend of exports (99-03) p.a.	19%	37	10%	63	26%	20	57%		9	
	G3	Share in national export	3%		2%		7%		6%			
	G4	Share in national import	5%		8%		3%		8%			
	G5	Average annual change in per capita exports	9%	35	-3%	81	12%	26	26%		14	
	G6	Relative unit value (world average = 1)	1.2		0.7		1.2		0.8			
	G7	Average annual change in relative unit value	-2%		-10%		-1%		-7%			
Position in 2003 for Current Index	P1	Value of net exports (\$ 000)	-262 755	61	-414 700	54	21 382	69	-328 511		94	
	P2	Per capita exports (\$/inhabitant)	5.6	72	5.3	81	16.0	80	13.4		74	
	P3	Share in world market	0.01%	65	0.01%	69	0.07%	73	0.02%		69	
	P4a	Product diversification (N° of equivalent products)	14	39	14	5	38	14	9		73	
	P4b	Product spread (concentration)		43		15		20			68	
	P5a	Market diversification (N° of equivalent markets)	11	20	11	12	5	36	8		36	
	P5b	Market spread (concentration)		45		39		61			65	
Change 1999-2003 for Change Index	C1	Relative change of world market share (% p.a.)	2.17%		25.36%		3.47%		17.07%			
		Competitiveness effect p.a.	-3.02%	77	1.30%	47	3.36%	34	9.17%		23	
		Initial geographic specialisation p.a.	11.73%	10	10.71%	14	2.80%	26	2.67%		20	
	Sources	Initial product specialisation p.a.	-0.21%	62	19.56%	7	-2.04%	102	-0.52%		84	
		Adaptation p.a.	-6.33%	85	-6.22%	83	-0.65%	64	5.75%		3	
		Adaptation p.a.	-1.1%	84	-8%	78	-9%	88	1%		64	
	C2	Trend of import coverage by exports		67		7		72			83	
	C3	Matching with dynamics of world demand		73		16		44			110	
	C4a	Change in product diversification (N° of equiv. markets)		73		15		44			110	
	C4b	Change in product spread (concentration)		49		9		20			106	
C5a	Change in market diversification (N° of equiv. markets)		47		9		19			111		
C5b	Change in market spread (concentration)		48		72		31			43		
Indicators included in chart	A	Absolute change of world market share (% points p.a.)	0.0007%		-0.0008%		0.0045%		0.0029%		43	
	P	Current Index		56		44		57		73		
	C	Change Index		81		11		37		80		

Source: ITC calculations based on COMTRADE of UNSD

** ranking out of all exporting countries (number)

Trade Performance Index : YUGOSLAVIA

Indicators	YUGOSLAVIA		Minerals	
	Value	Rank (151)**	Value	Rank (151)**
General profile	G1	Value of exports (\$ 000)	105'631	
	G2	Trend of exports (99-03) p.a.	253%	2
	G3	Share in national export	5%	
	G4	Share in national import	5%	
	G5	Average annual change in per capita exports	37%	13
	G6	Relative unit value (world average = 1)	1.7	
	G7	Average annual change in relative unit value	4%	
Position in 2003 for Current Index	P1	Value of net exports (\$ 000)	-184'716	92
	P2	Per capita exports (\$/inhabitant)	9.9	128
	P3	Share in world market	0.01%	109
	P4a	Product diversification (N° of equivalent products)	9	1
	P4b	Product spread (concentration)		19
	P5a	Market diversification (N° of equivalent markets)	7	41
	P5b	Market spread (concentration)		82
Change 1999-2003 for Change Index	C1	Relative change of world market share (% p.a.)	4.60%	
		Competitiveness effect p.a.	0.05%	81
		Initial geographic specialisation p.a.	-1.22%	134
		Initial product specialisation p.a.	-3.58%	98
		Adaptation p.a.	9.36%	3
				57%
Indicators included in chart	C2	Trend of import coverage by exports		29
	C3	Matching with dynamics of world demand		1
	C4a	Change in product diversification (N° of equiv.)		2
	C4b	Change in product spread (concentration)		8
	C5a	Change in market diversification (N° of equiv. markets)		9
	C5b	Change in market spread (concentration)		70
	A	Absolute change of world market share (% points p.a.)	0.0021%	84
	P	Current Index		
	C	Change Index		1

Source: ITC calculations based on COMTRADE of UNSD

** ranking out of all exporting countries (number)

3. Dijagnoza rasta – model

13. Problem srpske privrede nakon 2000. godine

Srpska privreda zaostaje za većinom privreda u centralnoj Evropi, i u tranzicionim nastojanjima i na nivou razvoja. U devedesetim godinama država je uspela da sklizne sa položaja jednog od vodećih reformatora u regionu Centralne i Istočne Evrope i nađe se na samom repu kolone. Ideološke predrasude, loše rukovodstvo i sankcije Saveta Ujedinjenih nacija iz 1992. godine uzeli su svoj danak.

Nakon demokratskih promena u 2000. godini vlada se suočila sa dva problema: morala je da ubrza ekonomski razvoj i da razvije institucije tržišne ekonomije. Zemlji je bilo potrebno jako rukovodstvo sa jasnom vizijom liberalnog i demokratskog društva. Nažalost, takav ishod je bio malo verovatan s obzirom na to da je, uopšteno govoreći, stanovništvo u regionu naklonjenije državnoj intervenciji i distribuciji, a manje tržištu (Corneo i Gruner, 2002). Osim toga, taj zadatak je bio previše zahtevan, jer je Vladu iz 2001. godine sačinjavalo 18 partija koje su se utrkivale u populizmu i demagogiji. Vođe ovih partija pokazale su tendenciju, prilično čestu u postkomunističkim državama, da prihvate državnu ekonomiju a ne vrednosti slobodnog tržišta (Alesina & Fuchs-Schundeln, 2005). Prosto rečeno, vladajuća koalicija nakon oktobra 2000. godine podlegla je komunističkoj kolektivističkoj indoktrinaciji i lako se potčinila predrasudama birača umesto ideji tržišnog sistema.

Bez obzira na to, institucionalne promene koje su se odigrale od 2000. godine izgledaju nepovratne. Malo je verovatno da će se srpska privreda ikada vratiti pod jednopartijsku vladavinu. Ali, spor razvoj ostaje ozbiljan problem koji donosi izazove daljem napretku demokratije. To je takođe i prepreka pridruživanju Evropskoj uniji, a svaka vlada koja teži integraciji sa evro-atlanskim organizacijama, mora se suočiti sa problemom ubrzanja razvoja.

14. Pristup

Vlada Srbije se nakon 2000. godine našla u situaciji sličnoj onoj u kojoj su se našle zemlje Centralne i Istočne Evrope nakon 1990. godine kada su zemlje u tranziciji bukvalno bile preplavljene različitim sugestijama za strategije reformi. Predlagane su sve vrste pristupa i svaki politički kredo bi bio formulisao iscrpnim paketom reformi, uvek označenim kao „najpodesniji“.

Međunarodne finansijske organizacije, kao što su Svetska banka ili MMF, pokušale su da organizuju ove zbunjujuće i često suprotstavljene ideje u preporuke orijentisane u pravcu mera i procedura sa praktičnom primenom. Početkom devedesetih pojavio se tzv. Vašingtonski konsenzus, koji je isticao navedenih deset „zapovesti“: disciplina u poreskoj politici, smanjenje javne potrošnje, reforma poreskog sistema, liberalizacija kamatnih stopa, ujednačeni i konkurentni devizni kursevi, liberalizacija trgovine, otvorenost prema direktnim stranim ulaganjima i više od svega – politika privatizacije, deregulacije i zaštite imovinskih prava. Očekivalo se da će zemlje centralne i istočne Evrope spovoditi ovu politiku simultano i u celosti.

S obzirom na to da ova politika u mnogim slučajevima nije donela rezultate, pojavila se druga generacija reformatorskih ideja u vidu doradenog vašingtonskog konsenzusa (Rodrik, 2004). Pored ciljeva prvog konsenzusa, zemljama u tranziciji je dodeljen spisak sa još deset zadataka: poboljšanje korporativnog upravljanja, borba protiv korupcije, fleksibilnost tržišta rada, pridržavanje principa Svetske trgovinske organizacije, poštovanje međunarodnih finansijskih oznaka i standarda, liberalizacija kapitalnog računa i režima deviznih kurseva, nezavisnost centralnih banaka, socijalna pomoć za ugroženo stanovništvo i poželjni nivo smanjenja siromaštva. Da bi države usvojile ove programe, upotrebljena je politika štapa i šargarepe.

U planiranju mera reformi, međunarodne organizacije su zanemarile barem dva moguća prigovora. Prvo, bogate tržišne privrede nisu oduvek bile kakve su danas. Drugo, svi istorijski pokušaji da se institucije nakaleme bez prilagođavanja specifičnim uslovima sredine su propadali (North, 1990). Na primer, Irak je jednom usvojio belgijski ustav, a nekoliko latinoameričkih država je praktično prepisalo Ustav SAD, ali za politički život u ovim zemljama teško se može reći da liči na onaj u Belgiji ili Sjedinjenim Američkim Državama.

Porast nezadovoljstva implementacijom ovako rigidnih i mehaničkih standarda naveo je neke kritičare da razviju sopstvene ideje. Jedan od vodećih savremenih ekonomista za razvoj, Dani Rodrik, sa dvojicom svojih kolega sa Harvarda predložio je pristup karakterističan za specifičnosti neke države, koji su oni nazvali teorijom dijagnostike razvoja (Hausmann, Rodrik i Velasco, 2005). Oni smatraju da model *one-fits-all* pokazuje više značajnih slabosti, te da se mora zameniti merama zasnovanim na iscrpnom istraživanju specifičnosti zemlje. Druga ideja izgleda podjednako važnom: frontalni napad na sve ekonomske distorzije može vrlo lako da doživi neuspeh usled ograničenog političkog kapitala. Čini se da bi bilo plodonosnije izabrati samo nekoliko reformskih aktivnosti, uložiti sve resurse u smanjenje nepravilnosti u ovim sektorima, i tek nakon postizanja pozitivnih rezultata preći na naredni skup urgentnih pitanja. Drugim rečima, mora postojati raspored u aktivnostima reforme. Prvi korak u tom pravcu bila bi dijagnoza toga gde se zemlja nalazi. Otuda je model nazvan „dijagnoza rasta“.

15. Paketi reformi

Na početku tranzicionog procesa, političke partije bi obično predlagale širok spektar reformi u nameri da demonstriraju razumevanje za potrebe stanovništva i svoju sposobnost za rešavanje problema. U tom periodu demokratske partije su sledile stari komunistički stil politike obraćajući se svim slojevima društva („radnici i poštena inteligencija“). Nakon više promena vlade i utvrđivanja profila biračkog tela, političke partije su prihvatile skromnije programe, koncentrišući se na specifične probleme. Postoje načelno dva moguća pristupa reformama.

a) Holistička reforma

Ovaj paket bi bio karakterističan za ranu fazu tranzicije. Međutim, produžena vladavina komunističke partije u Srbiji i nesposobnost opozicije da je zbaci sa vlasti podstakla je razvoj koncepta holističke reforme. Na primer, jedini uspešan program (odnosno program koji je podstakao prilično interesovanje birača) koji su DOS partije predložile pri kraju devedesetih godina, konceptualizovao je reformu u svim segmentima socijalnog života, počev od nacionalnog pitanja, šireći se na politički i ekonomski sistem, zaključno sa demografskim pitanjima i odnosom između generacija. Interesantno je da su glasači prihvatili ponudu, verovatno zbog duboko ukorenjenog osećaja da postoji društvena kriza.

Lako se primećuje nerealističan karakter ovog modela. Program je izgrađen na pogrešnoj premissi da njegovi autori imaju potpuno znanje o preovlađujućim distorzijama. Takođe, u osnovi predloga postojala je pretpostavka da partije koje su sačinile program imaju neophodne kapacitete da ga iznesu u njegovoj celovitosti. Implementacija ovakvog programa je naprosto bila nemoguća misija.

b) „Uradi koliko možeš i najbolje što možeš“

Na početku 2004. godine koalicija DOS zamenjena je koalicijom koja je sastavila sličnu listu najprečih problema, ali ih je takođe rangirala po značaju. Sa nacionalnim pitanjem na vrhu agende, program je takođe naglašavao usvajanje novog ustava i ojačavanje uloge zakona (borba protiv korupcije, kriminala i ostalih ilegalnih aktivnosti). Koalicioni sporazum nije predlagao realizaciju čitavog spiska zaduženja i čak je predlagao rane izbore nakon usvajanja novog ustava. Kada su došli na vlast, svaka koaliciona partija je promovisala reforme unutar sopstvenih nadležnosti, bez ikakve koordinacije i sa pretpostavkama da su rani izbori iza prvog čoška. Njihov pristup je bio stav „što više, to bolje“, jer to daje mogućnost za bolju početnu poziciju u izbornoj kampanji.

Ovaj pristup se, takođe, može nazvati metodom „spiska za kupovinu“¹. Ona se oslanja na tri pogrešne pretpostavke: (1) svaka reforma je dobra; (2) što više reformisanih oblasti, to bolje; i (3) što dublje doseže reforma, to bolje (Hausmann et al., 2005, 5).

¹ Lista za kupovinu je kontekstualni prevod engleske fraze laundry list. Radi se o vrsti spiska na kojem ne postoje prioriteta. U engleskom jeziku se odsustvo prioriteta izražava listom za pranje veša. U srpskom jeziku je podesnije govoriti o listi koja se pravi kada se ide u kupovinu namirnica: potrebno je kupiti sve sa liste, bez nekog posebnog

Imajući na umu ovaj model, očigledno je da su neke nepravilnosti važnije od drugih, dok implikacija opšteg ekvilibrijuma sugeriše da mora postojati redosled reformi. Kao što smo uvideli, direktne pozitivne posledice nekih aktivnosti mogu biti izuzetne, ali u odsustvu nekih drugih reformi mogu preovladati indirektni negativni efekti. Drugim rečima, ne možemo biti sigurni da će svaka dotična reforma, sama po sebi, promovisati svoju objektivnu funkciju. Jedino u ograničenom slučaju holističke reforme možemo biti sigurni da je svaka akcija korisna. Međutim, kao što smo se uverili, takav pristup je nepraktičan. Čak i sa porastom broja reformisanih oblasti, ne možemo biti sigurni da smo na pravom putu, pošto reforme mogu postati plen suprotstavljenih interakcija. Isti argument važi i za dubinu reformi u određenom sektoru, s obzirom na to da je jednako moguće da izvestan broj dubinskih reformi načelno propadne.

c) Druge najbolje reforme

Manje ambiciozna, ali sofisticiranija strategija podrazumeva aktivnosti sa najvišim indirektnim pozitivnim efektom. Tvorcima politike su svesni ograničenosti kapaciteta za rešavanje najozbiljnijih nepravilnosti i preduzimaju manje ambiciozne korake koji mogu omogućiti snažan uticaj putem međupovezanosti različitih sektora. Oni će, stoga, birati aktivnosti koje u krajnjoj liniji imaju pozitivan ishod i izbegavaće one sa pretežno nepovoljnim efektima.

Kao dobar primer za ovu strategiju možemo uzeti politiku prve savezne vlade koja je uspostavljena neposredno nakon oktobra 2000. godine. Vlada je imala ograničena ovlašćenja (u sferi međunarodnih odnosa i monetarne politike), zbog čega nije bila sposobna za sveobuhvatne reforme. Otuda je je bila prinuđena da vodi ekonomsku politiku koja bi trebalo da napravi veliki odjek u privredi.

U skladu sa svojim ovlašćenjima, vlada je izabrala liberalizaciju spoljne trgovine i zatvaranje četiri najveće državne banke pod pretpostavkom da će strani proizvođači podstaći konkurenciju na domaćem tržištu, navesti velike socijalističke firme da podignu produktivnost i smanje troškove da bi preživeli, čime će se se uvećati konkurentnost privrede. Takođe, jeftiniji uvoz sirovina i kapitalnih dobara bi dao dodatni podsticaj ekonomiji koja je posrtala, a jeftiniji uvoz potrošačke robe, nakon uskraćenosti domaćih potrošača zbog sankcija UN, uvećao bi nivo zadovoljstva i stepena odobravanja među stanovništvom pre izbora koji su bili zakazani za decembar 2000. godine. Pretpostavilo

se da će neposredni efekat biti spoljnotrgovački deficit, ali bi uvećana konkurentnost na kraju krajeva obrnula negativni trend rastućeg trgovinskog deficita.

Pokazalo se da je ova računica bila previše optimistična. Propale socijalističke firme nisu bile u stanju da uvećaju produktivnost ili smanje troškove. Bile su opterećene viškom radne snage, s obzirom da je tokom sankcija Saveta bezbednosti Ujedinjenih nacija otpuštanje radnika bilo zakonom zabranjeno, a i pored viška radne snage, marginalni učinak rada u proizvodnji nalazio se u negativnoj sferi. Takođe, nesposobni menadžeri su bili naviknuti na državne subvencije i nisu bili u stanju da se suprotstave stranim konkurentima. Trgovinski deficit se uvećao uz dramatičan porast spoljnog duga. Jedini korisnici liberalizacije spoljne trgovine bila je grupa izvoznika koja je bila dobro povezana sa vladom i "privrednici" koji su se bavili reeksportom šećera.

Gašenje četiri velike banke takođe je bilo zamišljeno kao politika sa velikim indirektnim pozitivnim efektima. Banke su bile opterećene dugovima, sa viškom nestručnog osoblja nesposobnog da se obuču za moderno bankarstvo. Isto tako, lični dohoci u ovom sektoru su dugo vremena bili iznad proseka, što je u javnosti stvaralo netrpeljivost prema privilegovanim da rade u bankarstvu. Politički rizici su bili zanemarljivi, a ekonomske posledice prilične. Očekivalo se da će se zatvaranjem ovih banaka poboljšati finansijska disciplina i da će se otvoriti novi prostor za strane finansijske posrednike.

Međutim, ova politika je postigla samo delimičan uspeh. Velike strane banke su se uzdržale od ulaska na ovo tržište, a finansijska disciplina se samo donekle poboljšala. U isto vreme, ogromna imovina koju su posedovale bankrotirane banke koristila se na neodgovarajući način. Već pomenuta prodaja najveće čeličane, koju su delimično posedovale banke, i stvaranje privatnih štednih zadruga u poslovnim prostorima zatvorenih banaka potpirivali su optužbe o korupciji. Uopšteno govoreći, obe politike su bile krajnje pogubne za sudski sistem i, u globalu, za vladavinu zakona.

Uopšteni zaključak glasi da druge najbolje reforme imaju principijelne nedostatke u neizvesnosti *ex ante* konačnog ishoda. Donosioci odluka nisu u stanju da kvantifikuju i unapred dokuče sve interakcije opšte ravnoteže. Ova strategija zahteva dobro poznavanje biheviorističkih posledica programskih promena koje nedostaje donosiocima odluka iz našeg primera.

d) Meta – najveće distorzije

Strategija pretpostavlja raspoređivanje distorzija prema njihovim direktnim posledicama i usmeravanje pažnje na one najveće. Druga po redu nepravilnost dolazi na red za razmatranje tek kada je prvoplasirana svedena na prihvatljivi nivo. I tako dalje (Hausman, 2005, 6). Strategija je jednostavna, u nekim slučajevima direktna i neposredna i može da vodi do uvećanja socijalnog blagostanja.

Ponekad je jednostavno prepoznati najveću distorziju. Na primer, sa razbijanjem bivše SFRJ i namećanjem sankcija UN 1992. godine, inflacija je skočila i vrlo brzo dostigla svetski rekord. Očigledno da je to bila najveća prepreka ekonomskom razvoju. Početkom 1994. godine usvojen je antiinflacioni program, sa samo jednim ciljem – smanjenje inflacije. Autor ovog programa insistirao je na tome da su u tom momentu sve druge mere nevažne. Međutim, ubrzo nakon prvih uspeha u borbi protiv inflacije, postalo je očigledno da nedostaju druge politike, naročito privatizacija i deregulacija. Kada su nedostaci konačno uočeni, bilo je suviše kasno za prihvatanje novih mera, jer su reformatori već izgubili političku podršku.

Nije uvek jasno kao u prethodnom primeru, gde leže najveći nedostaci. Neki nedostaci, kao nedovoljna kredibilnost, nikada se ne pokazuju. Ponekad je najveća nepravilnost poznata, ali je niko ne kritikuje iz političkih razloga. Na primer, ekonomisti se slažu, čak i političari, da su subvencije za državni sektor trenutno najveća distorzija. Međutim, nijedna vlada od 2000. godine do danas nije se usudila da dotakne to pitanje u strahu od reakcije socijalnih slojeva koje bi ukidanje subvencija pogodilo. Možda najveći problem ove strategije počiva u potrebi da se sačini kompletan spisak distorzija, što je u doba neizvesnosti nepraktično.

e) Opuštanje tvrdih ograničenja

Ponekad vlada nije sposobna da uoči sve efekte sopstvenih mera ili je nevoljna da sprovodi neku politiku iz straha od drugostepenih efekata čija snaga nije poznata ili koji mogu imati nepoželjne političke posledice. Kako vreme prolazi, neaktivnost stvara više uskih grla, a potom neka od njih počinju da ograničavaju druge, vrlo važne aktivnosti. Na primer, nedostatak investiranja u opremu za proizvodnju električne energije ili neblagovremena zamena dotrajalih železničkih pruga mogu proizvesti neprilike u proizvodnji i transportu robe. Ili: porast trgovinskog deficita može lako da ogra-

niči strane kredite. Neaktivna vlada će čekati na događaje da bi primenila politički pritisak ili, konsekventno, napraviće samo korak u pravcu ublažavanja najtvrdih ograničenja.

Jedva da je neophodno izreći sve nedostatke ovakve politike. Model predložen u ovoj studiji poseduje jasne prednosti jer se zasniva na gledanju u budućnost, a ne na zaostajanju za događajima. Taj model koristi jednostavne faktore ekonomskog razvoja, a potom među njima izdvaja one sa najvećim direktnim uticajem. Kada se jednom izabere težište, istraživanje se koncentriše na povezane nepravilnosti čije uklanjanje predstavlja najveći doprinos ublažavanju ograničenja razvoja.

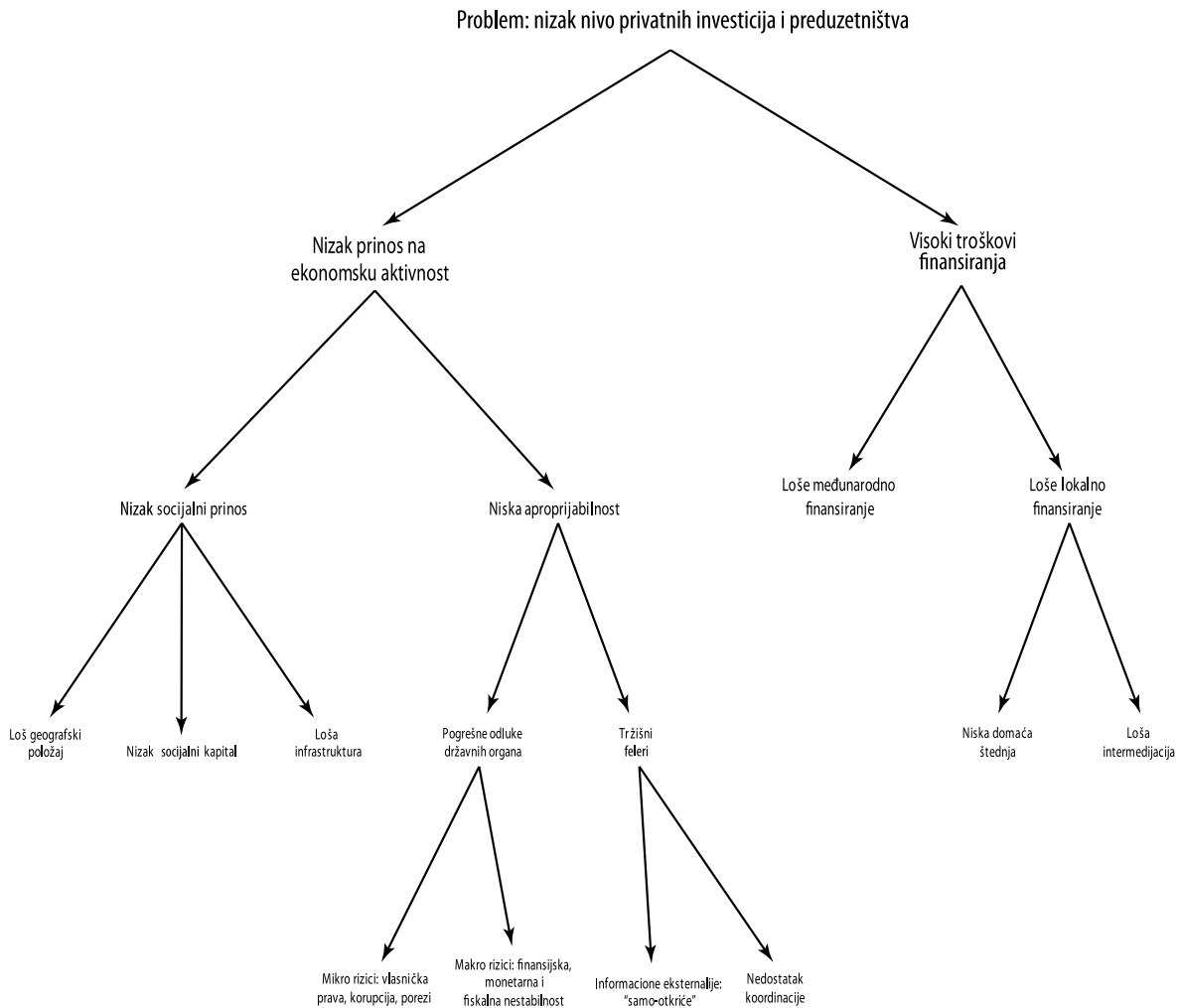
16. Od teorije do prakse

Među ekonomistima traje beskrajna diskusija o izvorima i strategijama ekonomskog razvoja. Međutim, mali je broj onih koji bi opovrgli činjenicu da ekonomski razvoj zavisi od akumulacije i korišćenja raspoloživih resursa, što predlaže otac ove oblasti (Schumpeter, 1911). Hausman, Rodrik i Velasco (Hausmann et al., 2005) nadograđuju ove postavke i integrišu algoritam svoje dijagnostike u jednostavan razvojni model koji zavisi od nekoliko nespornih determinanti. Jedva da bi se neko suprotstavio gledištu da privredni razvoj zavisi od:

- (a) povraćaja na socijalni kapital (*social returns*);
- (b) mogućnosti privatne aroprijacije ovih povraćaja (*appropriability*);
- (c) troškova finansiranja akumulacije (*financing*).

Prvi faktor rasta je uglavnom tehnološki uslovljen, dok drugi i treći faktor čine programsku korekciju takve stope povraćaja. Na primer, kada bi stope poreza na profit bile visoke, vlasnici kapitala ne bi bili voljni da investiraju, uprkos visokoj stopi povraćaja na uloženo. Takođe, preduzetnici ne bi bili u stanju da realizuju svoje planove ako je trošak kapitala visok, uprkos tome što su mogućnosti aroprijacije sredstava povoljni, a stopa povraćaja visoka u poređenju sa sličnom procenom rizika.

Prva faza istraživanja niske stope razvoja sastojala bi se u otkrivanju koji od ova tri faktora predstavlja najveću prepreku za razvoj. Da li je to činjenica da tehnologija nije sposobna da pruži visoke stope povraćaja, ili investitori nisu sposobni da uberu plodove svog investiranja, ili je trošak kapitala sabotirajuće vi-



Shema 1. Drvo odlučivanja. Izvor: Rodrik, Dani (2004), "Rethinking Growth Policies in the Developing World", sa http://ksghome.harvard.edu/~drodrik/Luca_d_Agliano_Lecture_Oct_2004.pdf.

sok? Ukoliko odgovor, recimo, sugeriše da je stopa povraćaja niska, sledeće pitanje bi glasilo da li je uzrok tome to što privreda koristi zastarelu tehnologiju ili to što se nedovoljno investira u komplementarne faktore proizvodnje, kao što su obrazovni sistem, komunikacije, transportni objekti itd.

Ukoliko odgovor glasi da je aproprijacija dobiti glavni problem, potrebno je otkriti da li to potiče od loše implementacije ugovora (neodgovarajućih zakona ili korupcije sudskog sistema), slabo zaštićenih svojinskih prava, jakih radničkih sindikata, slabe zaštite prava na patente i intelektualne svojine ili visokog oporezivanja. Naravno, svi ovi faktori mogu biti prisutni, ali potrebno je otkriti koji je najnepovoljniji. Ukoliko odgovor počiva u visokim kamatnim stopama, onda treba otkriti šta ih prouzrokuje: da li je to fiskalni deficit ili slabo finansijsko posredovanje. Ukoliko je to neefikasan bankarski sistem, potrebno je istraživati neefikasnost bankarskog sektora – da li postoji slaba konkurencija, visoke ulazne barijere, nisko rangiranje države (visok rizik za investiranje) itd. U toku istraživanja neprestano postavljamo sve veći broj i sve konkretnija pitanja da bi došli do rešenja koja nam služe za razbijanje specifičnog uskog grla.

Svaki ekonomski akter je na neki način ograničen. Najpre se mora reći da nivo ograničenja zavisi od broja, ali i od intenziteta ograničenja. Na primer, sa otvaranjem države, pojedinac može zaobići neefikasni domaći bankarski sektor i pozajmljivati sredstva u inostranstvu. Ali ovo je podložno odredbama o hipoteci koja u praksi stvara distorzije i odstupanja. Alternativno, domaćinstvo može da akumulira svoj kapital. Nakon nekog vremena jasno je da akumulacija fizičkog i ljudskog kapitala stvara dosta eksternalija koje predstavljaju (pozitivne) distorzije. To, sa druge strane, motiviše vladu da stimuliše zaposlenje obrazovane radne snage kroz subvencije, što će proizvesti negativne distorzije koje mogu prevagnuti na duži rok.

Takođe, država za neku cenu građanima pruža određene usluge. Na primer, postoji državni sistem zdravstvenog osiguranja ili sistem javne bezbednosti. Cena ovih usluga obično niti pokriva, niti odražava proizvodnu cenu, što je samo po sebi velika distorzija ili odstupanje. Razlika između visokih troškova i niske cene pokriva se subvencijama koje se plaćaju tako što se nameće porez na prihod i potrošnju pojedinca, ali takođe i na troškove i profite firme. Kako se već videlo, oporezivanje je izvor velikih distorzija. Štaviše,

čak i pod strogom kontrolom javnosti, državni prihod podložan je birokratskom rasipanju od kojeg građani nemaju koristi. A to je takođe važno odstupanje koje nas još više udaljava od optimalnih rešenja.

Dijagnoza rasta sastoji se u otkrivanju i analiziranju faktora razvoja kako bi se utvrdila najtvrdja ograničenja rasta. Svi faktori, zajedno sa državnim distorzijama i drugim odstupanjima, utiču na stopu razvoja. Imamo na umu ne samo direktne posledice, već i opšti uticaj ekvilibrijuma. Izazov je naći onaj ekvilibrijum sa najvišim neto uticajem na promenu ekonomske politike vlade.

Bolje ćemo organizovati svoje misli ukoliko koristimo drvo odlučivanja (*decision tree*) iz sheme 1.

Pretpostavka u osnovi sheme 1 je u tome što smo pronašli nizak stepen privatnog ulaganja. Dijagnoza rasta pomaže da proučimo razloge za niska ulaganja i formulišemo politiku kojom je moguće otkloniti prepreke za niska ulaganja. Pre svega, treba da se zapitamo da li je nizak nivo investicija potekao od niskih povraćaja na uloženo ili visokih troškova finansiranja. Visoki finansijski troškovi mogu biti izazvani domaćim ili međunarodnim faktorima. Ukoliko su krivi lokalni činoci, treba se zapitati da li je domaća štednja slaba ili je bankarski sektor neefikasan.

Međutim, ukoliko otkrijemo da je mali povraćaj na uloženo, a ne visok trošak finansiranja principijelni uzrok niskog stepena investicije, treba da se spustimo niz levu granu u shemi 1. Postoje dve moguće grupe faktora koje mogu proizvesti slabe povraćaje. Jedna grupa se može nazvati objektivnim ili socijalnim faktorima. Slabi povraćaji mogu biti prouzrokovani nepovoljnim poslovnim uslovima (loša infrastruktura), ili činjenicom da radna snaga nije kvalitetna (slab ljudski kapital), ili zbog toga što je država van glavnih trgovačkih puteva i destinacija (geografija).

Druga grupa faktora se može okarakterisati kao subjektivna, jer se lakše mogu promeniti ljudskom aktivnošću. Na primer, nizak stepen raspodele finansijskih profita može poticati od vladinih feleru ili nedovoljne razvijenosti tržišta (tržišni feleri). Vladini feleri odražavaju se u većim poslovnim rizicima koji dominiraju i na mikro i na makro nivou. Pojedinačna preduzeća mogu biti izložena rizicima zbog slabe zaštite svojinskih prava, velike korupcije ili visokih poreza. Makrorizici potiču od loše finansijske situacije države i/ili monetarne i fiskalne nestabilnosti.

Razlozi niskih stopa prisvajanja dobiti (aproprijacija) mogu da se nalaze na tržištu. Možda je preduzetnicima ponestalo ideja ili nisu bili u stanju da zaštite svoju intelektualnu svojinu i, prema tome, nisu bili u mogućnosti da steknu dopunske profite na tržištu, zbog čega su nevoljni da investiraju.

Još jedna karakteristika nedovoljno razvijenih (tranzicionih) tržišta je u fragmentarnom informacionom sistemu, u kome se pojavljuje problem koordinacije. Uvek postoje oni koji su voljni da slede lidere u svojoj privrednoj delatnosti, ali zbog nedostatka značajnih informacija nisu u stanju da razviju nove proizvode ili procese, te stoga ne mogu da prate trendove na tržištu.

17. Za i protiv

Pristup koji predlažu Hausman i drugi nadograđuje se na novu ideju – znanje stručnjaka iz određene privredne grane koristi se kako bi se ona izlečila na efikasniji način. Suprotno savremenoj praksi razvijanja modela, koja pokušava da donese dalekosežne zaključke na osnovu podataka iz prošlosti, ovaj pristup se oslanja više na sadašnju situaciju i intuitivnu procenu mogućih pravaca razvoja događaja. Autori nisu slučajno izabrali reč dijagnoza. Taj termin namerno asociira na medicinsku profesiju. Medicinska dijagnostika koristi statističke informacije o relevantnoj populaciji i posebna znanja doktora kako bi se odredio odgovarajući lek. U tom pristupu su statističke informacije važne jedino u smislu pozadine neke pojave. Na primer, činjenica da je 60% određenog stanovništva HIV pozitivno ne znači da su šanse da je sledeći pacijent HIV pozitivan 0,6. Isto tako, donošenje zaključka na osnovu statističkih podataka da će tranziciona recesija trajati u proseku tri godine ne znači da i sledeći tranzicioni kandidat može očekivati isti rok trajanja recesije. Štaviše, statistički podaci u promenljivom ekonomskom sistemu, tamo gde je i sama stati-

stička metodologija izmenjena, imaju vrlo malo značaja u proceni posledica određene politike.

Glavna ideja modela je prihvatljiva, naročito sugestija da se izbegne frontalni napad na probleme, već da se umesto toga fokusira na najtvrdje ograničenje. Jedan od vodećih ekonomista Avinaš Dixit (Dixit, 2005) takođe podržava pokušaj da se ograniči skupina potencijalnih aktivnosti. Međutim, koherentan način mišljenja zasnovan na modelu drveta odlučivanja, po njemu je problematičan. Umesto toga, on je sklon da prihvati svaki slučaj neuspeha u razvoju kao posledicu većeg broja uzroka koji deluju simultano. Stoga je umesto modela drveta naklonjeniji obuhvatanju uzroka tabelom.

Naredna tabela prikazuje grupisanje iznetih uzroka (označeni su sa C_i) i posledica (E_j), kao i *ex ante* verovatnoće (π_i) određenih rezultata. Stručnjaci sa dosta iskustva bi procenili ove verovatnoće. Podjednako i uzroci i posledice mogu biti klaster ili skupina različitih događaja. Stavke u rubrikama tabele su uslovne mogućnosti. Kada je prisutan uzrok C_p pojavice se posledica E_j sa verovatnoćom P_{ij} . Ove uslovne mogućnosti su, prema Dixitu, barem u principu procenjene u istraživanjima ekonomske metrike.

Nasuprot *ex ante* verovatnoći iz tabele 1, možemo obračunati aposteriori verovatnoću (*Bayesian*). Ukoliko se posmatra određena posledica E_j , onda se verovatnoća određenog uzorka C_i obračunava prema formuli

$$\frac{\pi_i P_{ij}}{\sum_{i=1}^m \pi_{ij} P_{ij}}$$

Da bi se izabrao pravi uzrok, moraju se simultano ispuniti dva kriterijuma: (1) aposteriori verovatnoća za C_i približno je 1 pod uslovom opservacije E_j , i (2) kada je C_i prisutno, onda je P_{ij} blizu 1, tako da je ostatak P_{ij} 's ($j=1, \dots, m$) blizu nule i, ako su uočene neke druge posledice, aposteriori verovatnoća C_i postaje približno nula. Apsolutni cilj je da se otkriju uzroci koji ubrzavaju razvoj ovim kompleksnim korišćenjem znanja stručnjaka i studija ekonomske metrike.

Međutim, Dani Rodrik je rezervisan prema korišćenju metoda ekonomske metrike u proceni efikasnosti neke politike (Rodrik, 2005). On se skeptično osvrće na rastući broj naučnog materijala akadem-

Uzroci	Prethodna verovatnoća	Posledice			
		E_1	E_2	...	E_n
C_1	π_1	P_{11}	P_{12}	...	P_{1n}
C_2	π_2	P_{21}	P_{22}	...	P_{2n}
...
C_m	π_m	P_{m1}	P_{m2}	...	P_{mn}

Tabela 1. Uzroci, posledice i verovatnoća. Izvor: Dixit (2005).

skih istraživača i agencija za razvoj koji predviđaju uticaj intervencija nekih mera na ekonomski razvoj. Po njemu je principijelni problem u načinu interpretacije koeficijenata regresije koja se proširila po čitavoj državi, kada politike nisu slučajne i povremene, već ih vlade sistematski primenjuju. Endogeneza nije samo problem ekonomske metrike, već i konceptualni problem ukoliko tretiramo politiku kao egzogenetičku ili povremenu. Literatura o opštem nacionalnom razvitku ima malu vrednost pošto pretpostavlja da je dovoljno uključiti varijablu neke politike u regresiju da bi se odgovorilo na pitanja efikasnosti politike ili motiva vlade. Umesto toga, Rodrik predlaže korišćenje intuicije da bi se razumelo kako interpretacija može zastraniti kada su polise izabrane endogenetski.

Rodrik brani konsekutivan pristup i neposrednu opservaciju kanala kojim funkcionišu politike. On predlaže seriju posrednih testova koji mogu pružiti više ideja za rešavanje ključnog pitanja – zašto je razvoj neke ekonomije tako slab (Rodrik, 2004):

- Ukoliko je visok trošak kapitala, možemo očekivati deficit tekućeg računa, a domaće banke će se suočiti sa neograničenom potražnjom kredita; uvećanje autonomnih deviznih transfera bi uvećalo proporciju investicija/BDP.
- Ukoliko je ekonomija ograničena objektivno niskom stopom povraćaja, mora biti da nema dovoljno kvalifikovanih radnika, da ima lošu infrastrukturu i geografske ili druge nepovoljnosti (udaljena od glavnih trgovačkih ruta).
- Ukoliko stope povraćaja nisu niske, ali ih investitori ne mogu sakupiti (loša raspodela profita), to upućuje na visoke zvanične i nezvanične poreze – lošu implementaciju ugovora, makronestabilnost, korupciju itd. Kombinacija istraživanja i određivanja transnacionalnih stožera bi pomogla u ovom slučaju.

Kao što je već pomenuto, kada se ova pitanja analiziraju, možemo preći na sledeću fazu: ukoliko je problem visok trošak kapitala, uzrok je slaba štednja, nizak nivo integracije u međunarodna finansijska tržišta ili slabo posredništvo. Ukoliko posredni dokazi sugerišu treći faktor kao krivca, prelazimo na treću fazu i pitamo se da li je uzrok slaba konkurencija u sektoru, visoki porezi na finansijske usluge ili nešto drugo. Nastavljamo u ovom konsekutiv-

nom maniru dok ne pronađemo najozbiljnije ograničenje razvoja.

U glavama koja slede upotrebicemo model dijagnoze rasta da bismo otkrili najtvrdje ograničenje bržeg razvoja srpske ekonomije. Pretpostavka je da ubrzanje ekonomskog razvoja nije korisno samo za domaće stanovništvo jer smanjuje nivo nezaposlenosti, uvećava prihod i potrošnju, već takođe olakšava i teret isplate spoljnog duga, koji će od 2007. godine nadalje postati glavni ekonomski problem.

Citirana literatura

- Dixit, Avinash. 2005.
“Evaluating Recipes for Development Success.”
<http://www.princeton.edu/~dixitak/home/Recipes.pdf>.
- Hausmann, Ricardo, Dani Rodrik and Andres Velasco. 2005.
“Growth Diagnostics.”
<http://ksghome.harvard.edu/~drodrik/barcelonafinalmarch2005.pdf>
- Marshall, Alfred. 1890.
“Article Title Goes Here.”
In Principles of Economics, 9th ed., ed. C. Guillebaud. London: MacMillan, 1961.
- North, Douglass. 1990. In Institutions, Institutional Change and Economic Performance. New York: Cambridge University Press, 1993.
- Rodrik, Dani. 2004.
“Rethinking Growth Policies in the Developing World.”
http://ksghome.harvard.edu/~drodrik/Luca_d_Agliano_Lecture_Oct_2004.pdf
- _____. 2005.
“Why We Learn Nothing from Regressing Economic Growth on Policies.”
<http://ksghome.harvard.edu/~drodrik/policy%20regressions.pdf>
- Schumpeter, Joseph. 1911. The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle. Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1951.

4. Dijagnoza rasta – podaci

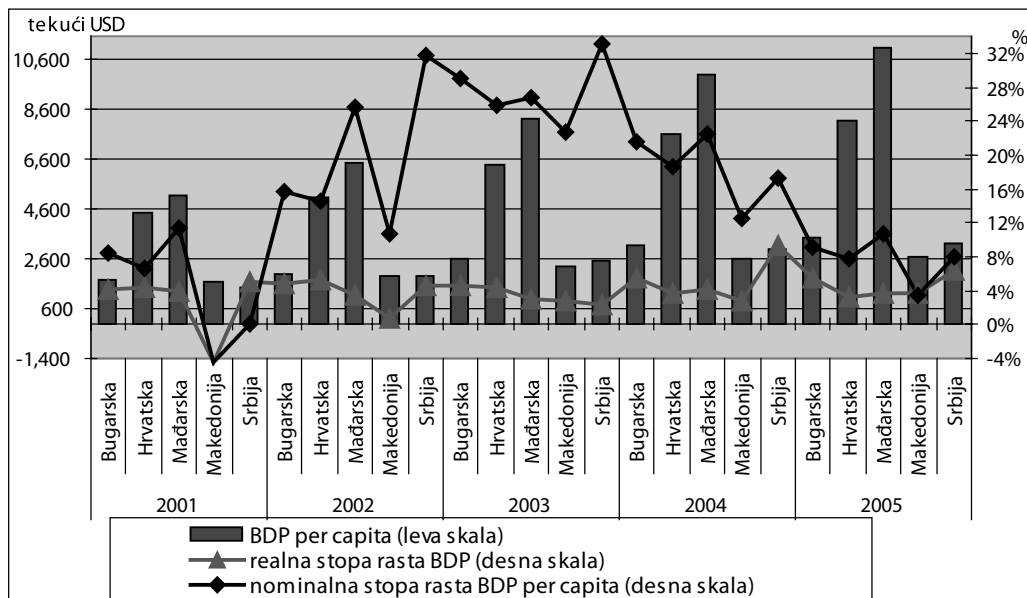
18. Uvod

Kako je već istaknuto u odeljku 15, postoje dva načina na koje je moguće identifikovati usko grlo veće konkurentnosti srpske privrede. Jedan je da se nabroje sve prepreke i da se istovremeno uhvati u koštac sa svakom od njih. Drugi se sastoji u rangiranju ograničenja prema opadajućem stepenu značaja i bavljenju svakim ponaosob, počevši od najtvrdog. Prva strategija naziva se strategijom „liste za kupovinu“, dok je druga strategija podjednaka za nedovoljno razvijene države i njihove vlade kojima nedostaju stručnost i resursi kojima bi se frontalno napale prepreke bržem privrednom razvoju. Pre nego što se pređe na analizu potencijalnih teškoća, potrebno je da se vidi u kakvom je stanju Srbija u pogledu rasta i u pogledu nivoa investicija na kraju 2005. godine.¹

19. Bruto domaći proizvod

Vrednost bruto domaćeg proizvoda je u 2005. godini, prema preliminarnim procenama, iznosila oko 24 milijarde USD. Tokom perioda 2001–2005. BDP beleži konstantan realni rast, uz prosečnu godišnju stopu od 5,6%. Kumulativna stopa realnog rasta u pomenutom periodu iznosi 24,6%, pri čemu se procenjuje da rast u 2005. u odnosu na prethodnu godinu iznosi 6,5%.

Ostvarene stope rasta BDP po glavi stanovnika su nešto više u odnosu na stope rasta ukupnog BDP, s obzirom na to da se broj stanovnika u Srbiji tokom posmatranog perioda smanjivao. Poslednji raspoloživi podaci o kretanju broja stanovnika odnose se na 2004. godinu, i pokazuju da realna stopa rasta BDP po glavi stanovnika u 2004. godini u odnosu



Grafikon 1. Komparativni pregled indikatora ekonomske aktivnosti. Izvori: za Srbiju za period 2001–2004. Bilten javnih finansija (Ministarstvo finansija Republike Srbije), za 2005. procene autora, a za ostale zemlje Economist Intelligence Unit.

¹ U najvećem broju slučajeva podaci se navode zaključno sa 2005. godinom. Međutim, usled teškoće dobavljanja svih podataka, negde su podaci dati zaključno sa 2004. godinom.

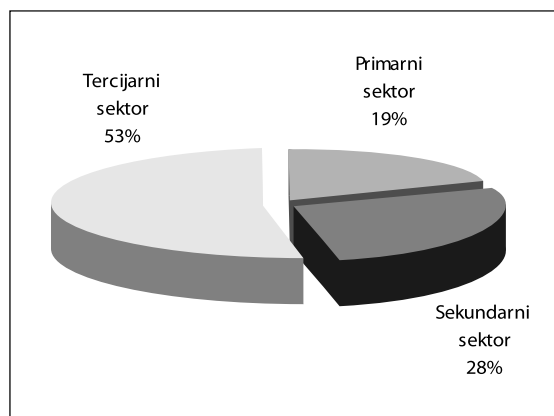
na 2003. godinu iznosi 9,6%, a u odnosu na 2001. godinu 19,9%.

Kako se vidi iz grafikona 1, kada je reč o dinamici rasta realnog BDP-a, Srbija prati dinamiku koja vlada u regionu, a u 2001. i 2005. godini je ostvarila najvišu stopu rasta u odnosu na posmatrane zemlje. Međutim, i pored toga što je rastao, BDP po glavi stanovnika je viši jedino u odnosu na Makedoniju, i značajno zaostaje za naprednijim zemljama u regionu.

Privredni rast u Srbiji u periodu 2001–2005. je prevashodno vođen rastom domaće tražnje, u velikoj meri usled realnog rasta zarada i penzija stanovništva. Jednim delom ovaj rast je posledica rasta budžetskih izdataka, čija struktura je takva da su najvećim delom usmereni upravo na isplatu zarada i penzija. S tim u vezi, preporuka Svetske banke za podsticanje privrednog rasta u Srbiji² je smanjenje javnog sektora kako bi se stvorio prostor za veću domaću štednju i investicije privatnog sektora, kao i izmena strukture javne potrošnje kako bi se smanjili izdaci na plate, penzije i subvencije, a povećali izdaci na javne investicije.

Posmatrano po sektorima privrede³, dominira uslužni sektor, koji kreira više od polovine bruto dodate vrednosti u Srbiji. Specifičnost Srbije tokom prethodnog perioda je neuobičajeno visoko učešće primarnog sektora, koje je uglavnom bilo veće od petine bruto dodate vrednosti. Ono govori o značaju koji poljoprivreda ima u ukupnoj privrednoj aktivnosti. S obzirom na to da je poljoprivreda po svom karakteru ekstenzivna i nedovoljno produktivna, njeno visoko učešće je prvenstveno rezultat značajnog pada aktivnosti u okviru sekundarnog sektora tokom devedesetih godina prošlog veka. Trend tokom poslednjih nekoliko godina ukazuje na to da se učešće uslužnog sektora povećava, a sekundarnog smanjuje, dok je učešće primarnog sektora uglavnom stagniralo, iznoseći gotovo petinu ostvarene bruto dodate vrednosti. Preliminarni podaci za tri kvartala 2005. godine ukazuju na dalju promenu strukture privredne aktivnosti, u kojoj se uočava smanjenje značaja primarnog sektora (16% BDV) i dalji rast učešća tercijarnog sektora (58% BDV).

Kada je reč o doprinosu pojedinih delatnosti privrednom rastu, realni rast BDP u 2005. godini je ostvaren zahvaljujući rastu uslužnih delatnosti, pre



Grafikon 2. Struktura bruto dodate vrednosti (BDV) u 2004. godini.

svega saobraćaja, trgovine i finansijskog posredovanja. Zanimljivo je da su poljoprivreda, građevinarstvo i prerađivačka industrija, koje su u 2004. godini doprinele visokoj stopi privrednog rasta, tokom 2005. godine zabeležile pad aktivnosti.

Kada je reč o raspodeli BDP-a, poslednji raspoloživi podaci su dati za 2003. godinu. Negativna karakteristika uočljiva na prvi pogled jeste da je vrednost finalne potrošnje u Srbiji poslednjih godina po pravilu veća od vrednosti ostvarenog BDP-a, što znači da se u Srbiji više trošilo nego što se proizvodilo. Uprkos tome, pozitivan trend je to što je ukupna investiciona aktivnost u porastu, pa je tako učešće bruto investicija u BDP-u 2003. godine iznosilo 14%. Ova vrednost je, međutim, i dalje niža od poželjne, koja bi valjalo da iznosi više od 20%.

20. Investicije

Prosečna stopa rasta bruto domaćeg proizvoda od 5,6% u periodu 2001–2005. jeste veliki napredak u odnosu na period 1990–2000. godine. Međutim, još uvek nije sasvim jasno koliko je ovaj rast održiv. Na primer, u 2001. i 2004. godini visok rast ostvaren je zahvaljujući visokom rastu u poljoprivredi. Rast bruto dodate vrednosti poljoprivrede u 2001. godini iznosio je 19%, a 2004. godine čak 20%. To su godine kada je rast BDP bio najviši. Pad BDV poljoprivrede je bio 3,4% u 2002. a 7,2% u 2003. godini. (Doduše, usporavanje rasta BDP u tim godinama nije jedino posledica isključivo pada BDV u poljoprivredi, već i

² Svetska banka, "Program za ekonomski rast i zapošljavanje", izveštaj br. 29258-YU, 2004.

³ Sektori su definisani polazeći od klasifikacije delatnosti NACE, na sledeći način: primarni sektor obuhvata poljoprivredu, lov, šumarstvo, vodoprivredu, ribarstvo i vađenje rude i kamena; sekundarni sektor obuhvata prerađivačku industriju, proizvodnju električne energije, gasa i vode, i građevinarstvo; dok tercijarni sektor obuhvata sve ostale delatnosti, u koje spadaju komercijalne i javne usluge.

u prerađivačkoj industriji.) Poljoprivredna proizvodnja po prirodi ima velike oscilacije i ne može da bude garant održivog razvoja.

Nivo direktnih investicija od 2001. godine čini se nedovoljno visokim da ozbiljnije podstakne rast. Kako je pokazano u odeljku 20, osim 2003. godine (kada su iznosile 1,36 milijardi USD), već 2004. godine one su ponovo pale na 890 miliona USD, a u 2005. godini one iznose oko 1,5 milijardi USD.

Kako se vidi iz tabele 1, srazmer stranih direktnih investicija i BDP nije u Srbiji drastično manji nego u zemljama u susedstvu, ali vladina statistika u Srbiji u strane investicije ubraja i prihode od privatizacije. (U 2003. godini, recimo, prihodi od privatizacije iznosili su 929 miliona evra.) Ti prihodi idu u budžet države koji vlada kasnije koristi za pokrivanje budžetskog deficita, odnosno za potrošnju. Od 2004. godine prihodi od privatizacije imaju sve manje učešće u ukupnom prilivu stranih direktnih investicija. (Recimo, 2005. godine prihodi od privatizacije su iznosili manje od 400 miliona evra.) Udeo grinfild investicija se uvećava u ukupnoj masi investicija.

Bez obzira na viši nivo investicija, Srbija je i dalje rizična zemlja za ulaganje. Kako se vidi iz procene

	2001	2002	2003	2004	2005 ^a
Srbija	1,2	3,4	7,0	4,2	7,0
Hrvatska	9,0	11,2	2,1	3,7	7,4
Bugarska	6,0	5,8	10,4	10,7	7,6
Makedonija	12,8	2,1	2,1	3,0	-
Mađarska	4,1	4,0	-0,6	4,2	4,2

Tabela 1. Neto strane investicije kao procenat društvenog proizvoda. Izvor: ING Wholesale Banking. ^aProcena ING Wholesale Banking.

rizika koji objavljuje *Economist Intelligence Unit*, iako je ceo region rizičan, Srbija je najrizičnija zemlja u regionu. Ovo odvrća strane i domaće investitore, i može se uzeti kao opšti razlog zbog kojeg privreda Srbije raste sporije nego što bi mogla.

	Opšti rang	Opšta ocena	Politički rizik	Rizik ekonomske politike	Rizik ekonomske strukture	Rizik likvidnosti
Srbija	D	64	D	D	D	C
Hrvatska	C	45	C	B	C	C
Makedonija	C	60	D	C	C	C
Bugarska	B	39	C	B	B	B
Mađarska	B	34	B	B	B	C

Tabela 2. Politički i ekonomski rizik, septembar 2005. Procena: EIU. (Napomena: Rang se izražava opisnim ocenama od A do E, pri čemu A označava najniži rizik, a E najviši. Opšta ocena brojačano izražava opšti rang.)

Kako se videlo iz prethodnog odeljka, privredni rast je nedovoljno brz i u periodu 2001–2005. je uglavnom bio vođen visokom javnom potrošnjom. Ukoliko se pođe od donjeg reda u drvetu dijagnoze rasta (Vidi shemu 1. u odeljku 16), teško je bez analize zaključiti koji je problem u Srbiji danas akutniji. Srpska privreda pati od visoke i rastuće inflacije, visoke javne potrošnje, visokog deficita tekućeg računa, visoke proporcije između izvoza i otplate državnog duga, slabe zaštite vlasničkih prava, što je posledica neefikasnog i korumpiranog sudstva.

21. Prinos na socijalni kapital

Kako proizlazi iz sheme 1. (odeljak 16), nizak rast može biti uzrokovan visokim troškovima finansiranja i niskom stopom povraćaja na ekonomsku aktivnost. Razlozi niske stope povraćaja mogu biti dvostruki. Ili je razlog sporog rasta prinos na socijalni kapital, ili se radi o niskoj aproprijaciji. U ovom odeljku će biti izneti neki podaci u vezi sa prvom grupom razloga.

Ljudski kapital. Suprotno raširenom mišljenju, kvalitet ljudskog kapitala u Srbiji je nizak. Skoro 6% stanovništva starijeg od petnaest godina nema nikakvo obrazovanje. Broj lica sa univerzitetskim obrazovanjem je samo 15% veći od onih bez školske sprema. Ukoliko saberemo broj lica bez ikakvog obrazovanja i onih koji su praktično nepismeni (sa samo tri razreda škole), njihov zbir prevazilazi broj fakultetski obrazovanih za 17%. Pored toga, skoro ¼ stanovništva ima samo osmogodišnju školu. Kada bi oni bez obrazovanja bili nezaposleni, a oni sa višim stepenom obrazovanja u celosti u radnom odnosu, tvrdili bismo da je struktura zaposlenih bolja od strukture kvalifikacija radne snage. Međutim, edukativna struktura zaposlenih je upravo suprotna, jer lica bez osnovnog obrazovanja čine samo 3% nezaposlenih.

Plate. Za poslednje četiri godine lični dohoci su rasli brže od produktivnosti. Rast plata je jedna od osnovnih prepreka fleksibilnijoj monetarnoj politici. Rast prosečne plate u periodu 2001–2005. iznosio je 15% godišnje. Ovako veliki rast plata onemogućio je fleksibilniju politiku kursa dinara. Da bi dinar devalvirao brže nego u periodu 2001–2005, a da istovremeno ne bi postojala opasnost od inflacije, potrebno je da plate rastu sporije.⁴

Međutim, za ograničavanje rasta plata potrebno je imati sporiji rast cena. S obzirom na to da država kontroliše jedan deo cena, ona često pregovara sa javnim preduzećima oko njihovog rasta (cena nafte, električne energije, komunalija, jestivog ulja itd.). Ako država odobri rast cena javnih usluga, onda je teško da sa druge strane spreči rast plata u javnom sektoru. Činjenica da se neprekidno pregovara o cenama i platama samo pokazuje da postoji inflatorni pritisak prouzrokovan visokom državnom potrošnjom.

Bilo kako bilo, prosečna bruto zarada je u periodu 2001–2005. godine realno porasla za 70%, i dostigla na kraju 2005. godine iznos od 308 EUR, što je više nego u Bugarskoj i Rumuniji, koje su na putu pridruživanja Evropskoj uniji, iako je manja od dohotka u Hrvatskoj i Bosni i Hercegovini, koje takođe pretenduju na članstvo.

Ovom realnom rastu doprinosi rast zarada u svim pojedinačnim delatnostima u prethodnom periodu. To se naročito odnosi na uslužne delatnosti, gde je prosek zarada najviši, ali u 2005. godini delatnostima s najvišim zaradama su se pridružile i neke oblasti prerađivačke industrije. Dobar deo visokih zarada vezan je za delatnosti koje su budžetski korisnici, kao i za monopolske delatnosti (npr. saobraćaj, energetika, komunalne delatnosti i sl.).

Poređenje zarada u Srbiji sa zemljama u okruženju pokazuje da se konkurentnost zasnovana na niskim zaradama u najvećoj meri gubi. Istina, bruto plate u Srbiji su tokom 2004. i dalje bile niže od onih u Hrvatskoj (za 63%) i Bosni i Hercegovini, ali su značajno više nego u Rumuniji i Makedoniji (za 42%), a naročito u odnosu na Bugarsku, za čak 85%.

Fleksibilnost radne snage u Srbiji je niska u poređenju sa zemljama u okruženju. Privatizovane firme su obično obavezane ugovorom, nametnutim od Agencije za privatizaciju, da održavaju nivo zaposle-

nosti ili da postepeno smanjuju broj radnika, najviše 10% godišnje. Zakon nameće administrativne poteškoće u otpuštanju radne snage kako bi usporio porast nezaposlenosti. One takođe usporavaju restrukturisanje, konkurentnost preduzeća i ekonomski razvoj.

Jedna od bitnih novina Zakona o zapošljavanju i osiguranju u slučaju nezaposlenosti (donet 2003. godine) jeste pomeranje akcenta sa pasivnih na aktivne mere zapošljavanja. Naime, dok je ranije nezaposleni primao novčanu naknadu i čekao da mu Nacionalna služba za zapošljavanje nađe posao, sada je motivisan da se sam angažuje. To se postiže organizovanjem obuke i prekvalifikacijama nezaposlenih kako bi stekli nove veštine. Sa druge strane, skraćen je period primanja novčane nadoknade i uvedena obaveza nezaposlenih da se redovno javljaju Službi i prihvate posao koji im ona ponudi, ili se u suprotnom brišu sa evidencije nezaposlenih.

Drugi važan pravni akt iz ove oblasti jeste novi Zakon o radu, donet u februaru 2005. godine. Glavni razlog za njegovo donošenje, što je podrazumevalo uklanjanje reformskog Zakona iz 2001. godine, bio je da omogući bolju zaštitu zaposlenih, uz poštovanje standarda Evropske unije. Predviđeno je da se politika zarada vodi kroz kolektivno pregovaranje. Predviđa se formiranje Fonda solidarnosti iz kojeg će radnici preduzeća u stečaju moći brzo da naplate svoja potraživanja. Ovim zakonom zabranjuje se i sankcioniše diskriminacija radnika po bilo kojoj osnovi. U slučaju da želi da otpusti višak radnika, poslodavac mora da donese program rešavanja viška zaposlenih uz konsultaciju sa Nacionalnom službom za zapošljavanje i reprezentativnim sindikatom. Sada je teže otpustiti višak radnika. Zakon zahteva od preduzeća da poseduje dugoročni program smanjenja radne snage u slučaju tehnoloških viškova, uprkos činjenici da sve firme, prateći od perioda samoupravljanja, imaju višak radne snage.

Ukoliko preduzetnik nije zadovoljan nekim radnikom, nije mu dozvoljeno da ga jednostavno otpusti. Umesto toga, on mu mora izdati formalno upozorenje sa preciznim razlozima svog nezadovoljstva, obavestiti radničke sindikate o svojim namerama i ponuditi dotičnom licu alternativno zaposlenje. Takođe, osnovan je Fond solidarnosti za radnike koji su izgubili posao zbog bankrotstva firme. Poslodavci plaćaju dopunske poreze kako bi se finansirao Fond, što radnu snagu čini još skupljom. Sve ove promene

⁴ Istina, rast plata nije bio ravnomeran tokom svih pet posmatranih godina. U periodu 2001–2003. plate su rasle znatno brže, dok je u poslednje dve godine rast plata sporiji i bliži rastu produktivnosti.

učinjene su pod maskom harmonizacije zakonodavstva o radu sa standardima Evropske unije, a samo nekoliko glasova protiv dovelo je u pitanje prevažene direktive EU o radu, sačinjene na vrhuncu država blagostanja.

Produktivnost rada. U principu, visoka cena radne snage može se prevazići njenim produktivnijim korišćenjem. Tabela 3. sugeriše da je stopa rasta produktivnosti srpske privrede viša nego u okolnim zemljama. Na osnovu pokazatelja o rastu broja zaposlenih i realnom rastu zarada u 2005. godini u odnosu na 2001. godinu, realan rast produktivnosti zabeležen je u okviru svih delatnosti, ali na različitim nivoima. Najveći realan rast produktivnosti beleži finansijsko posredovanje (209%), dok je najmanji ostvaren u okviru trgovine (20%). U prerađivačkoj industriji ostvaren je rast od 94%, a u poljoprivredi 87%.

Produktivnost po delatnostima može se analizirati i prema bruto domaćem proizvodu po zaposlenom. Primarni sektor beleži najveći BDP po zaposlenom u 2004. godini, koji iznosi čak 41.700 USD. Ovo je značajno viša vrednost u odnosu na ostala dva sektora – četiri puta viša nego u sekundarnom i tri puta viša nego u tercijarnom. Ovako velika razlika se može objasniti time što statistika ne obuhvata poljoprivredno stanovništvo kao zaposleno, a poljoprivreda je delatnost koja svakako doprinosi stvaranju BDP-a.

U odnosu na zemlje iz okruženja sa kojima je izvršeno poređenje, Srbija ostvaruje najviše stope ra-

sta produktivnosti, ukoliko posmatramo privredu u celini, dok kada je reč o produktivnosti u industriji, Bugarska ostvaruje bolje rezultate. U slučaju Srbije rast produktivnosti je posledica realnog rasta BDP-a, ali i smanjenja broja zaposlenih, što je posledica restrukturisanja pojedinih delatnosti.

U studiji Svetske banke *Cost of Doing Business 2006*, Srbija je zauzela relativno povoljno mesto u pogledu radnog zakonodavstva (*employment regulation*) u odnosu na ostale zemlje. Ipak, potrebno je naglasiti da je studija Svetske banke prilikom pravljenja ove rang-liste kao referentnu tačku za Srbiju uzela Zakon o radu iz 2001. godine, koji je bio prilično liberalan. Neke od ključnih odredaba ovog zakona promenjene su usvajanjem novog Zakona o radu 2005. godine.

Infrastruktura. Za vreme sankcija UN jedva da je nešto uloženo u infrastrukturu zemlje. Resursi su bili gotovo istrošeni jer u tom periodu nije bilo nikakve njihove dopune. Železničke pruge i vagoni su bili dotrajali i, kao posledica toga, prosečna brzina železničkog saobraćaja je drastično opala. Anketa iz glave 5 otkriva ujednačeno nezadovoljstvo rukovodilaca infrastrukturom zemlje, ističući naročito loše stanje sistema železnice (98% menadžera je pokazalo nezadovoljstvo). Dve trećine učesnika ankete iskusi- lo je zagušenja saobraćaja, što u velikoj meri uvećava trošak njihovih proizvoda i više od 80% ispitanika smatra infrastrukturu nedovoljno razvijenom. Suprotno ponovljenim obećanjima, glavni autoput, koji povezuje zapadnu Evropu sa Grčkom i Turskom,

	Srbija		Bugarska		Makedonija		Hrvatska	
	$r(P)$	$r(P)$	$r(P)$	$r(P)$	$R(P)$	$r(P)$	$r(P)$	$r(P)$
2001	...	4,7	2	7,5	1,7	-13,5	7,6	9,8
2002	9,9	7,9	5,2	3,4	4,2	7,2	7,6	1,2
2003	3,6	5,1	10,7	1	8,5	5,7	3,5	3,7
2004	14,2	8,2	19,7	2,5	2,7	7	4	2,1

Tabela 3. Poređenje realnih godišnjih stopa rasta produktivnosti (u %) ⁵

	Srbija	Bugarska	Makedonija	Hrvatska
Troškovi zapošljavanja ^a	25,0	32,2	32,5	17,2
Rigidnost indeksa zapošljavanja	28	44	54	57
Troškovi otpuštanja ^b	21	30	41	38

Tabela 4. Regulatorna zapošljavanja. Izvor: Cost of Doing Business, Svetska banka, 2006. Za metodološka uputstva vidi: <http://www.doingbusiness.org/Methodology/HiringFiringWorkers.aspx>. ^aIzraženo kao procenat plate. ^bIzraženo kao nedeljna plata.

⁵ Izvor podataka na osnovu kojih su izvršena preračunavanja je Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche. Indeks produktivnosti P_i se odnosi na produktivnost u industriji, i izračunat je na osnovu podataka o broju zaposlenih u industriji i indeksu fizičkog obima proizvodnje u industriji. Drugi indeks produktivnosti (P) odnosi se na produktivnost u celini i koristi podatke o broju zaposlenih, i to prema anketi o radnoj snazi i ostvarenom realnom BDP-u.

još nije završen. Uslovi vožnje na tom putu i u drugim pravcima, ali takođe i loši uslovi u lukama, bez sumnje uvećavaju troškove transporta (prema 90% anketiranih).

Broj linija fiksne telefonije je relativno nizak (38 na 100 lica), ali je sličan regionalnoj normi. Poslovna komunikacija je više otežana slabom pouzdanošću i fiksnih i mobilnih telefonskih veza. Pouzdanost je problem i u pogledu snabdevanja energijom, naročito elektricitetom. U poslednjih nekoliko godina snabdevanje strujom jednako je potražnji i nije bilo nestašica, ali je kvalitet snabdevanja prilično nizak. Više od pola anketiranih složilo se sa ovim mišljenjem. Kada god vlada ili izvoznici električne energije smatraju izvoz profitabilnim, oni jednostavno smanje napon struje u mreži, što prilično oštećuje opremu. Cena električne energije se približava regionalnim nivoima i čini se da je period jeftine (dotirane) struje nepovratno prošao kada se napustio socijalistički model razvoja.

U Srbiji je internet u ekspanziji. Prema istraživanju „Internet na dlanu“ koje je krajem 2005. godine uradio Centar za slobodne izbore i demokratiju (CeSID), 35% ispitanika, tj. milion stanovnika koristi internet u Srbiji. Od ukupnog broja korisnika interneta, 41% ispitanika to čini svakodnevno, a 13% veoma retko. U 34% slučajeva internet se koristi za „surfovanje“, a u 28% za slanje i primanje elektronske pošte.

22. Aproprijabilnost

Prema modelu dijagnoze rasta (shema 1, glava 3), niska aproprijabilnost može da bude drugi razlog koji prouzrokuje nisku stopu povraćaja na uložena sredstva. To bi značilo da zemlja ima dovoljno socijalnog kapitala koji obezbeđuje odgovarajuću infrastrukturu i obradu uloženi sredstava i da postoje značajni izvori finansiranja kojima se obezbeđuje kontinuitet ulaganja sredstava, ali da postoji problem u naplati profita. Rodrik utvrđuje dva moguća uzroka niske aproprijabilnosti: vladini feleri (*government failures*) i tržišni feleri (*market failures*). U ovom odeljku će biti razmotren svaki od njih u kontekstu privrede Srbije.

Vladini feleri mogu da se razlože na dva tipa – mikrorizike i makrorizike. U **mikrorizike** spadaju porezi, korupcija i vlasnička prava. Ako bi se ključno usko grlo identifikovalo u ovoj oblasti, to bi značilo da je ekonomska politika koju vlada vodi dobra, ali da je

niska aproprijabilnost uzrokovana slabom zaštitom vlasničkih prava, visokom korupcijom ili visokim porezima.

Korupcija. Na prvi pogled, postoji dosta vladinih felera koji stvaraju rizike i na mikro i na makro nivou. Prema međunarodnim anketama, korupcija u Srbiji se rasplamsava. Ona je verovatno jedan od najvećih problema sa kojim se suočava današnja vlada Srbije. Prva post-miloševićeva vlada pala je zbog korupcionaškog skandala u jesen 2003. godine. Vlada Vojislava Koštunice, iako je obećala u predizbornoj kampanji da će rasvetliti sve ovakve afere iz perioda koji su prethodili njenom inaugurisanju, ništa nije učinila da bi to obećanje održala. Vlada, recimo, uopšte nije reagovala na nekoliko Izveštaja koje je tokom 2004. godine izradio Savet za borbu protiv korupcije, telo koje je Vlada osnovala 2002. godine da bi sistematski istraživalo korupciju i ukazivalo na nju. Uporno odbijanje Vlade Srbije da reaguje na ove izveštaje osnažuje korupciju u društvu i državnoj administraciji i otežava njeno iskorenjivanje. Prva borba protiv korupcije počinje krajem 2005. godine kada je za to pronađen dobar politički razlog.

Prema nekoliko međunarodnih institucija i nevladinih organizacija koje se bave istraživanjem korupcije, Srbija se nalazi među najkorumpiranijim zemljama. Prema izveštajima *Freedom House*, ocena za korupciju ukazuje na njeno prisustvo već nekoliko godina u tolikoj meri da je gora od prosečne ocene za balkanski region, inače poznat po slabim institucijama i visokom stepenu korupcije.

Prema analizi koju svake godine objavljuje Sveti ekonomski forum (*World Economic Forum*), javne institucije koje omogućuju suzbijanje korupcije u Srbiji su u lošem stanju. Tabela 6. pokazuje odabrane ocene za stanje javnih institucija u poređenju sa zemljama u regionu, prema izveštaju *The Global Competitiveness Report*.

Godina	2002	2003	2004	2005
Ocena za Srbiju	5,25	5,25	5,0	5,0
Prosečna ocena za balkanski region	5,04	4,86	4,97	4,97

Tabela 5. Ocene za korupciju za Srbiju i prosečna ocena za balkanski region. (Prema sistemu ocenjivanja koje primenjuje *Freedom House*, ocena 1 ukazuje na odsustvo korupcije; ocena 7 na njeno maksimalno prisustvo.)

Prema istraživanju o korupciji koje vrši *Transparency International*, Srbija je takođe rangirana veoma nisko. Prema rezultatima iz 2004. i 2005. godine, Srbija ima jedan od najnegativnijih indeksa percepcije korupcije u regionu, a zauzima 97. mesto na listi od ukupno 145 zemalja.

Krajem maja 2005. godine Vlada Republike Srbije je usvojila Nacionalnu strategiju za borbu protiv korupcije. Ona se trenutno nalazi u skupštinskoj proceduri. Ovom strategijom su određena tri osnovna cilja: da se jasno odrede mesta moguće pojave ko-

rupcije i da se utvrdi ko bi mogao da je izvrši, kao i izrada akcionog plana i podizanje antikorupcijske svesti kod građana.

Transparentnost rada vlade, kao jedan od preduslova eliminacije korupcije, nije zadovoljavajuća. Jedan od akutnijih problema je budžet Vlade Srbije. Javnosti se putem zakona u budžetu predstavlja najava potrošnje, ali se na kraju godine ne podnosi izveštaj u pogledu realizacije budžeta. Vojska Srbije i Crne Gore ima netransparentan budžet – ona Ministarstvu finansija podnosi samo ukupan iznos svojih

	Srbija		Hrvatska		Bugarska		Slovenija		Slovačka	
	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005	2004	2005
Nezavisnost sudstva	85	91	88	76	81	88	54	50	62	67
Efikasnost pravnog okvira	87	78	80	79	88	97	46	50	60	68
Svojinska prava	94	103	90	86	80	85	49	49	42	42
Zaštita intelektualne svojine	96	110	76	67	81	90	32	30	49	44
Transparentnost vladine politike	86	-	87	-	91	-	49	-	69	-
Favorizovanje u politici vlade	79	95	87	77	89	101	57	50	74	91
Birokratske procedure ^a	10	66	7	4	87	93	57	50	13	27
Organizovani zločin ^b	72	67	77	85	98	110	30	46	70	64
Siva ekonomija	80	70	52	64	61	66	21	25	32	35
Podmičivanje radi izvoza ili uvoza	83	55	69	67	29	38	22	21	48	40
Podmičivanje u sektoru javnih usluga	83	66	57	62	41	46	25	27	33	34
Neredovno plaćanje poreza	79	45	59	64	31	33	24	30	37	38
Nezakonski uticaj na vladinu politiku	80		76		27		32		79	
Podmičivanje u sudstvu	75	59	73	68	43	47	27	28	76	79
Uticaj nelegalnih političkih donacija	64		73		79		42		87	
Preusmerenje javnih fondova ^c		84		49		100		39		47
Položaj za public institutions index	85	69	76	73	56	62	31	35	49	45
Podindeks korupcije		55		65		38		25		37

Tabela 6. Pozicija odabranih indikatora i agregatna ocena za indeks javnih institucija koje ukazuju na korupciju.

Izvor: The Global Competitiveness Report, 2004–2005 i 2005–2006.

^aMera u kojoj birokratske procedure i kontakt sa državnim službenicima nameću trošak poslovanju.

^bMera u kojoj mafijaško reketiranje nameće trošak poslovanju.

^cMera u kojoj se javni fondovi koriste u privatne svrhe.

	Srbija		Hrvatska		Bugarska		Slovenija		Slovačka	
	2004.	2005.	2004.	2005.	2004.	2005.	2004.	2005.	2004.	2005.
Indeks percepcije korupcije	2,7	2,8	3,5	3,4	4,1	4,0	6,0	6,1	4,0	4,3
Pozicija	97	97	67	70	54	55	31	31	57	47

Tabela 7. Indeks percepcije korupcije prema Transparency International.

(Odnosi se na percepciju stepena korupcije od strane poslovnih ljudi i analitičara i izražava se na skali

od 10 (najniži) do 0 (najviši stepen korupcije). Izvor: Izveštaj Transparency International za 2004. i 2005. godinu

(<http://ww1.transparency.org>.)

zahteva, bez specifikacije u pogledu toga na šta se koliko troši. Služba državne bezbednosti je skoro apsolutno zatvorena za javnost, čak i u onim segmentima koji su u Istočnoj Evropi uglavnom bili otvarani za javnost nakon pada Berlinskog zida 1989. godine. (Recimo, Državna bezbednost je dugo odbijala da javnosti stavi na uvid tajne dosijee o građanima Srbije u periodu 1945–2000, a onda je 2005. godine lansirala priču da su oni greškom izgubljeni.)

Osim ovih obeshrabrujućih podataka, anketa iz odeljka 27 otkriva da više od polovine direktora na visokim položajima potpada pod uticaj gledišta da su nezakonite donacije političkim partijama prilično prihvatljive. Delimično na osnovu takvog utiska ili iz drugih razloga, više od ¾ ovih lica ne smatra da je vlada nepristrasna prema poslovnim firmama.

Svojinska prava. Ozbiljni mikrorizici nalaze se u oblasti zloupotrebe svojinskih prava, odnosno vladine nesposobnosti da ih zaštiti. Jedan od najvećih problema jeste vraćanje imovine koja je vlasnicima oduzeta bez naknade primenom propisa i drugih akata donetih posle Drugog svetskog rata. Uslov za legalnu i legitimnu privatizaciju jeste donošenje zakona o restituciji koji se zasniva na osnovnom pravnom načelu poštovanja kontinuiteta svojine, kao i na pravu na potraživanje imovine.

Korak napred je učinjen donošenjem Zakona o prijavljivanju i evidentiranju oduzete imovine koji je stupio na snagu 8. juna 2005. godine. Ovim zakonom je utvrđen postupak prijavljivanja i evidentiranja imovine koja je na teritoriji Srbije oduzeta bez nadoknade tržišne vrednosti primenom propisa i akata koji su stupili na snagu posle marta 1945. godine. Prijavu oduzete imovine mogu da izvrše fizička lica kojima je imovina oduzeta ili njihovi naslednici, najkasnije do 30. juna 2006. godine.

Da je vlada nesposobna da zaštiti vlasnike privatne svojine, pokazalo se u slučaju pokušaja preuzimanja dva uticajna preduzeća koja su delimično privatizovana po zakonima iz devedesetih godina. U slučaju preuzimanja „Knjaza Miloša“, najvećeg proizvođača mineralne vode u Srbiji, vlada je u jesen 2004. godine vršila pritisak na Komisiju za hartije od vrednosti da eliminiše jednog ponuđača, a favorizuje drugog. U slučaju „C marketa“, mali akcionari (koji poseduju preko 50% akcija) dugo nisu mogli da prodaju svoje akcije na berzi jer direktor preduzeća nije hteo da potpiše prospekt kojim bi omogućio slobodnu trgovinu akcijama na berzi. Kasnije se u sprečavanje malih akcionara da trguju umešao i Trgovinski sud koji je

poništio upis akcija u Centralni registar hartija od vrednosti. Iako akcionari „C marketa“ od 1997. godine ne mogu slobodno da raspolazu svojim akcijama, Vlada Republike Srbije nije ništa preuzela da bi omogućila slobodno raspolaganje privatnom svojinom.

Ovim se lista slučajeva u kojima dolazi do zloupotrebe vlasničkih prava ni na koji način ne iscrpljuje. Javljali su se revizorski skandali („Putnik“), prevarne radnje umanjenja vrednosti deonice novim emisijama („Jugoremedija“), transakcije povezanih strana i zloupotrebe zvaničnih položaja („Nacionalna šteditnica“), procedure nesolventnosti podesne za manipulaciju i prevare („Sartid“) ili saga o vladinom ukroćavanju nezavisnih institucija (Komisija za hartije od vrednosti). Nijedan od ovih slučajeva nije dospelo do sudske presude.

Jedan od najfrapantnijih primera da vlada nije uspeła da zaštiti sopstvena vlasnička prava je primer korporacije „Mobtel“, koja posluje u oblasti telekomunikacija. Na ime neisplaćenih dividendi, ova korporacija, u kojoj država ima oko 50% vlasništva, državi duguje 52 miliona evra za period 1994–2004.

Iako je Vlada Srbije tokom 2004. godine osnovala komisiju koja je utvrdila dugovanja „Mobtela“ prema državi, vlada do samog kraja 2005. godine niti je uspeła da prisili ovu korporaciju da svoj dug isplati državi, niti je uspeła da utvrdi koliki je tačno njen udeo u „Mobtelu“, a koliki udeo drugog vlasnika, čiji identitet takođe nije bio poznat.

Korporativno upravljanje. Neefikasnost zaštite vlasničkih prava se možda najbolje vidi u lošem korporativnom upravljanju u praksi. Novi Zakon o privrednim društvima (2004) značajno je unapredio principe korporativnog upravljanja. Pored novina u vezi sa pojednostavljenjem procedure osnivanja i nižeg početnog uloga, Zakon pruža prostor za značajno unapređenje korporativnog upravljanja u preduzećima. Primera radi, društvo kapitala može imati ili direktora ili upravni odbor (ali ne oba), pri čemu njihov mandat traje godinu dana, a skupština ih može razrešiti bez navođenja razloga za to. Skupština ima kontrolnu funkciju u društvu, a akcionari pristup svim relevantnim informacijama i dokumentima.

Međutim, treba imati na umu da novi zakon još uvek nije počeo da se sprovodi, odnosno da je njime predviđen rok od dve godine u kome preduzeća imaju vremena da se prilagode njegovim odredbama. Otuda bi možda bila realnija ocena koju je za korpo-

rativno upravljanje Srbiji dala EBRD u izveštajima za 2004. i 2005. godinu.

Sistem korporativnog upravljanja u Srbiji na kraju 2005. godine pokazuje ozbiljne nedostatke u pogledu transparentnosti vlasništva i kontrole, nepouzdana finansijska izveštavanja, nedostatak mera koje sprečavaju razvlačenje aktive (*asset-stripping*) i razvodnjavanje udela (*share dilution*), te zaštite malih akcionara (opširnije o ovome u: glava 7, odeljak 39) U delu preduzeća, pogotovo onih koja su privatizovana pre 2001. godine, nemoguće je identifikovati pravog vla-

Međutim, uvođenje standarda nije rešilo sve, a donelo je i nove probleme. Prvo, ne postoji adekvatna kontrola finansijskih izveštaja, što je posledica nedovoljnog kapaciteta vlade i ostalih državnih tela da vrše odgovarajuću kontrolu nad izveštavanjem. Ne postoji efikasan mehanizam za sprovođenje svih odredbi Zakona o reviziji i računovodstvu iz 2002. godine. To narušava konkurenciju između privatnog sektora i preduzeća u državnom vlasništvu.

Obaveza revizije postoji samo u slučaju srednjih i velikih preduzeća. U slučaju malih preduzeća, osim

	Srbija	Hrvatska	Makedonija	Bugarska	Mađarska
Svetska banka 2006.	5,7	3,0	6,0	5,3	4,7
EBRD 2004	2	3	2+	3-	3+
EBRD 2005	2+	3	2+	3-	4-

Tabela 8. Indeks korporativnog upravljanja privrede Srbije prema Svetskoj banci (Cost of Doing Business in 2006) i Evropskoj banci za obnovu i razvoj (Transition Report 2004 and 2005). Maksimalna ocena za korporativno upravljanje u studiji Svetske banke je 9,7, a prema studiji EBRD 4+.

snika. Novi zakon o privrednim društvima nalaže da svi vlasnici imaju pristup punoj listi vlasnika, ali Centralni registar hartija od vrednosti još uvek ne poseduje kompletne liste vlasnika svih preduzeća. Javnost ima pristup informacijama o unutrašnjoj vlasničkoj strukturi isključivo kroz berzanske brokere. U nekim slučajevima vlasnici umesto svojih imena kao vlasnike navode imena brokerskih kuća. Često se dešava i da se kao vlasnik pojavljuje preduzeće registrovano na Kipru ili nekom od *off-shore* centara. Komisija za hartije od vrednosti nema načina da sankcioniše glasačku moć onih vlasnika čiji identitet je nepoznat.

Finansijsko stanje preduzeća se zaključuje na osnovu finansijskog izveštaja. Forma u kojoj se izražava stanje preduzeća je prospekt. On sadrži nedovoljno podataka o finansijskom stanju u preduzeću i ažurira se samo jednom godišnje. Primena međunarodnih računovodstvenih standarda je otpočela 2004. godine za banke i 2005. za preduzeća. To je donelo značajne novine i poboljšanja u odnosu na prethodni sistem. Najbitnije je to je što novi sistem mnogo fleksibilniji, za razliku od prethodnog perioda, kada je celokupan proces bio zasnovan na zakonskim propisima. To omogućava da se obuhvate sve potencijalne situacije i da preduzeća, u skladu sa opštim okvirom, primene rešenja koja odgovaraju njihovim potrebama. Sem toga, primena međunarodnih standarda konačno omogućuje uporedivost domaćih finansijskih izveštaja sa inostranim.

formalne provere podataka prilikom podnošenja izveštaja i sem kontrole izveštaja od strane poreskih organa, računovodstvena kontrola nije obavezna. Finansijski izveštaji su dostupni javnosti preko Centra za bonitet, ali praksa ukazuje na to da velika i srednja preduzeća uglavnom ne podnose na uvid revidirane finansijske izveštaje. Recimo, 2004. godine je oko hiljadu velikih preduzeća podnelo finansijske izveštaje Centru za bonitet, ali je među njima oko 600 podnelo revizorske izveštaje. Centar je upozorio preostala preduzeća da treba da podnesu revizorske izveštaje, ali dalje od toga se nije išlo. Ne postoje podaci o tome da je u Srbiji do sada bilo ko ikada kažnjen zbog toga što je pogrešno predstavljao podatke u finansijskim izveštajima.

Drugo, računovodstvena revizija se više bavi time da li su izveštaji sastavljeni u skladu s propisima, a ne može da uđe u verodostojnost dokumentacije na osnovu koje su vršena knjiženja. Treće, čak i tamo gde je revizija izvršena, to ne mora da bude garancija da su izveštaji dobri, jer odgovornost revizora nije adekvatno regulisana. Postojeće odredbe o krivičnoj i građanskoj odgovornosti koje se odnose na odgovornost revizora ne predstavljaju sredstvo odvratanja, a Zakon o računovodstvu i reviziji iz 2002. godine uopšte ne zahteva kontrolu kvaliteta revizorske prakse.

Na kraju, značajan problem je i nedovoljna edukacija računovođa i vlasnika preduzeća. Biće potrebno

da prođe vreme da bi sastavljanje i objavljivanje finansijskih izveštaja prestalo da se doživljava kao zakonska obaveza i da bi vlasnici i menadžment počeli da ih koriste kao najvažniji izvor informacija za upravljanje preduzećem.

Možda se najveći problem sa računovodstvenom revizijom sastoji u tome što za holdinge ne postoji zakonska obaveza dostavljanja konsolidovanih finansijskih izveštaja na osnovu čega bi se izvršila kontrola tzv. ukrštenog vlasništva (*cross-ownership*, u kojem jedno preduzeće poseduje drugo u bliskoj industrijskoj grani) između banaka i osiguravajućih društava, banaka i realnog sektora i najvećih finansijskih i industrijskih grupa u nastajanju. Standardni obrasci koje su pripremali Ministarstvo finansija i Narodna banka Srbije ne omogućuju podnošenje konsolidovanih finansijskih izveštaja, što pruža priliku za stvaranje monopola, a protivno je Sedmoj direktivi Zakona o kompanijama Evropske unije.

Zakon o privrednim društvima iz 2004. godine trebalo bi da spreči vlasnike sa najviše akcija da nelegitimnim uvećavanjem svog dela akcija razblažuju udeo malih akcionara. Česta je praksa po kojoj su novi vlasnici odugovlačili sa registracijom preduzeća za trgovanja na berzi, nakon čega mali akcionari nisu mogli da slobodno raspolažu svojim akcijama. Po ranijem zakonodavstvu, vlasnik koji ima najveći broj akcija mogao je na osnovu ograničenog broja akcionara da uveća svoj udeo u preduzeću i tako postane vlasnik koji kontroliše više od 50%. Nije redak slučaj da se takvo uvećavanje dešavalo putem robne razmene ili da se kapital preduzeća koristio za finansiranje dokapitalizacije. Primena novog zakona još uvek nije efektivna i praksa razvlačenja aktive (*asset-stripping*) je još uvek prisutna.

Novi zakon ne obezbeđuje dovoljnu zaštitu malih akcionara, jer se postupak preuzimanja definiše Zakonom o hartijama od vrednosti iz 2002. godine. Procedura preuzimanja ne zahteva da kupac kupi svih 100%, već mu se omogućuje da kupi najmanje 30% akcija. U preduzećima u kojima država preko Akcijskog fonda ima 40% akcija, kupac ima upravljački paket od preko 50%, kojim može da ugrozi položaj malih akcionara.

Komisija za hartije od vrednosti takođe nema dovoljno velika ovlašćenja kojim bi zaštitila akcionare i njihovo vlasništvo. Komisija nema ovlašćenja da uti-

če na rad Centralnog registra ili Beogradske berze čak ni kada se pokaže da ima razloga da se sumnja u kršenje zakona. Zakon o hartijama o vrednosti zabranjuje insajdersko trgovanje, ali je kazna za manipulacije takve vrste relativno niska. Isto tako, Zakonom se predviđa da prospekt ne sme da sadrži krivotvorene informacije, ali ne predviđa kaznu ukoliko preduzeće uopšte nema prospekt.

Loša zaštita vlasničkih prava uočava se i u anketi (vidi odeljak 27). Više od polovine anketiranih smatra da vlasnička prava nisu pravilno definisana i da su stoga nezaštićena. Isti broj menadžera ukazuje na slabu brigu za interese investitora i više od 70% anketiranih nalazi da manjinski akcionari nisu adekvatno zaštićeni.

Zemljište. Opšta pojava u centralnoj i istočnoj Evropi i bivšem Sovjetskom Savezu sastojala se u politici privatizacije koja je dozvoljavala prodaju preduzeća, ali ne i zemljište na kome se ono nalazi. Slična praksa nastavlja se i u Srbiji. Član 60 Ustava Srbije iz 1990. godine zabranjuje privatizaciju gradskog građevinskog zemljišta. Ono se može samo dati na eksploataciju zainteresovanim licima. Međutim, uslovi korišćenja su nepravedni. Zakon o porezu na imovinu obavezuje korisnika građevinskog zemljišta da plaća porez iako je vlasnik država. To je dodatni motiv državnim službenicima da ne žure sa privatizacijom građevinskog zemljišta.⁶

Da bi se u Srbiji steklo vlasništvo nad zemljom, potrebno je da se pravo na nepokretnosti unese u javne knjige (katastar nepokretnosti i zemljišne knjige). Tek oko 43% teritorije Srbije je uneseno u zemljišne knjige. Podaci nisu ažurirani, a brojni objekti nisu upisani. Pravna sigurnost prilikom kupovine objekata koji se nalaze na takvom zemljištu nije zagarantovana. Usled nesređenog stanja nije moguće upotrebiti hipoteku kao sredstvo obezbeđenja poverilaca i zamajca za razvoj kreditiranja. Osim toga, Zakon o privatizaciji ne sprečava prodaju preduzeća koja se nalaze na zemlji koja nije upisana u zemljišne knjige. Kupac mora da u cenu ukalkuliše i plati cenu za zemljište iako nad njime ne može steći vlasništvo. Izuzetni resursi na raspolaganju ulagačima su neiskorišćeni, te stoga privredni subjekti nemaju mogućnost da na adekvatan način dođu do sredstava za poslovanje, izgradnja se ne razvija željenom brzinom, a poveriocima nedostaje pravna sigurnost. Da bi se izbegli ovi

⁶ Ministarstvo za ekonomske odnose sa inostranstvom je 28. novembra 2005. godine podneo predlog Sudu Državne Zajednice Srbija i Crna Gora za stavljanje van snage dela člana 60 Ustava Republike Srbije koji propisuje državni monopol vlasništva na gradskom građevinskom zemljištu. Ovaj sud, međutim, nema nadležnost da stavlja van snage odredbe Ustava Srbije.

problemi koji se javljaju u vezi sa nejasnim vlasničkim odnosima, potrebno je napraviti jedinstven registar prava na nepokretnostima s pouzdanim podacima.

Sudstvo. Slaba zaštita vlasničkih prava može da ima samo jedan glavni uzrok – neefikasno sudstvo. Sistemski propisi koji definišu pravosudni sistem u Srbiji neprestano se menjaju. Od 2001. godine učinjeni su izvesni napori da se pravosudni sistem uskladi sa evropskim standardima. Najakutniji problem koji je sudstvo imalo do 2000. godine bila je njegova zavisnost od političkih faktora. Nakon reformi iz perioda 2001–2005. vladini činovnici i državni službenici i dalje uspešno vrše pritisak na sudije, javne tužioce, te pokušavaju da utiču na ishod važnijih (političkih) sudskih procesa. Sistem izbora i razrešenja sudija i dalje dozvoljava uticaj političkog faktora. Iako su reformom iz 2001. godine uspostavljena dva tela koja odlučuju o razlozima za izbor i smenu sudija, Skupština Srbije i skupštinski odbori još uvek primenjuju političku lojalnost za izbor sudija. Pritisak se ne vrši isključivo u vidu izjava i pretnji, već i niskim platama i nedostatkom osoblja (pogotovo stručnog). Pravosudni sistem nema izvor finansiranja koji bi bio nezavisan od državnog budžeta, iako bi to, s obzirom na brojnost sudskih taksi koje se plaćaju za velik broj parnica koje sudovi procesuiraju tokom godine, mogao da ima.

Rad sudova nije dovoljno efikasan. Poseban problem predstavlja nedostatak informacija i statističkih podataka o rešavanju različitih vrsta predmeta. Opšta situacija u kojoj se pravosuđe u Srbiji nalazi je nezavidna. Zbog nedostatka sredstava, sudije u Srbiji nisu motivisane da efikasno rešavaju predmete, a trajni problem predstavlja nemogućnost da se prate svetski i evropski trendovi u rešavanju sporova iz različitih privrednih oblasti.

Pravosudni sistem je pretrpan predmetima. Sud Državne zajednice nasledio je od bivšeg Saveznog suda preko 1000 nerešenih predmeta i oko 3500 upravnih sporova od Vrhovnog vojnog suda koji je prestao sa radom 1. januara 2004. godine. Ogroman broj ovih predmeta je i dalje nerešen, jer Sud Državne zajednice, iako konstituisan, do kraja 2005. godine nije počeo efektivno da radi.

Opštinski i okružni sudovi u Srbiji su veoma opterećeni predmetima, što usporava njihov rad. Osnovni razlog za ovakav rad sudova u Srbiji je ogroman broj starih predmeta koji se u sudu zadržavaju po nekoliko godina, najviše usled nepojavljivanja jedne od strana u sporu. Recimo, Okružni sud u Beo-

gradu je na kraju 2003. godine imao 990 nerešenih predmeta iz oblasti krivičnog prava, da bi na kraju 2004. godine imao 1407 predmeta u procesu. U ostalim oblastima i sa ostalim sudovima situacija je slična. Svaki sud ima premali broj sudija, što čini sudije preopterećenim. Recimo, za oblast krivične istrage u Beogradskom okružnom sudu je u 2004. godini bilo samo 13 sudija, dok je u istom periodu zaveden 1661 predmet, što iznosi 128 novozavedenih predmeta po sudiji po godini.

Glavni razlog što sudovi sporo rade jesu učestala odlaganja parničnih i krivičnih postupaka (vidi tabelu 9), što u slučaju lokalnih i okružnih sudova predstavlja ključno usko grlo. Studija *Smanjenje zaostatka u predmetima u radu* utvrđuje sledeće razloge učestalih odlaganja sudskih predmeta:

1. praksa zakazivanja i pretresa i ročišta: dnevno se održi manje pretresa i ročišta nego što se zakaže, stranke se često ne pojavljuju na ročištima, što prolongira razrešenje parnice;
2. stranke često dolaze nespremljene na ročišta usled činjenice da ne postoji telo koje bi prokontrolisalo da li stranke imaju sa sobom kompletan materijal;
3. ne postoji praksa pripremnih ročišta, iako je ona propisana Zakonom o parničnom postupku;
4. veliki broj ročišta se odlaže usled izostanka stranke s pretresa; sudije retko pribegavaju svojim ovlašćenjima na osnovu Zakona o krivičnom i parničnom postupku da primoraju svedoke i advokate da se pojavljuju na pretresima, a takođe ne određuju ni sankcije za nepojavljivanje;
5. predmeti traju dugo usled iznošenja dokaza za koje u praksi ne postoje ograničenja; osim toga previše je zakazanih pretresa i ročišta dnevno da bi se prikupili svi dokazi za jedno ročište;
6. veštaci svoje iskaze ne završavaju na vreme, sudovi često dovode u pitanje njihovu ekspertizu itd.

Sistem trgovinskih sudova je poseban slučaj. Ovi sudovi, pogotovo Trgovinski sud u Beogradu, bave se privrednim sporovima i važe za najnetransparentnije i najkorumpiranije institucije u zemlji. Poznati slučaj stečajne prodaje „Sartida“ koju je obavio Trgovinski sud u Beogradu. Tom prilikom stečajna procedura je kršena od strane samog suda. Trgovinski sud selektivno poništava upis akcija u Centralni registar hartija od vrednosti. To se desilo u slučaju akcija „C marketa“, najvećeg srpskog trgovinskog lanca. Poništavanje upisanih akcija podudarilo se sa objavljenim namerama trgovinskog lan-

Sudovi	Veličina uzorka	Nepojavljivanje	Novi dokazi	Izveštaj veštaka	Razlog suda	Drugi razlozi
Krivični prvostepeni predmeti						
Beograd I opštinski	94	28	17	7	6	11
Beograd Okružni	94	46	18	3	1	21
Kragujevac Opštinski	103	66	25	10	9	27
Kragujevac Okružni	85	25	15	11	4	15
Novi Pazar Opštinski	109	53	12	2	7	5
Novi Pazar Okružni	67	29	27	10	7	10
Parnični prvostepeni predmeti						
Beograd I opštinski	101	23	17	4	1	21
Kragujevac Opštinski	103	45	18	10	7	29
Novi Pazar Opštinski	101	40	18	9	17	24

Tabela 9. Razlozi za odlaganje ročišta. Izvor: Smanjenje zaostatka u predmetima u radu, Nacionalni centar za državne sudove, www.nsc.org.yu.

ca „Merkator“ (Slovenija) da preuzme većinski paket „C marketa“.

U periodu 2000–2004, Trgovinski sud svake godine u narednu godinu prenese u proseku 18.700 nerešenih predmeta. S obzirom na to da prosečni broj rešenih predmeta u toku godine u istom periodu iznosi 70.562, to znači Sud svake godine ne uspe da reši oko 26% predmeta. Prosečan broj angažovanih sudija u sudu iznosi 70,2, što znači da svaki sudija godišnje obrađuje oko 1000 predmeta, tj. 3,83 predmeta u jednom radnom danu.

Poseban problem postoji u radu trgovinskog suda koji rešava slučajeve iz oblasti i sprovodi stečajne postupke. U ovoj oblasti ovaj sud predstavlja jednu od najneefikasnijih institucija u regionu. Prvog januara 2005. godine usvojen je novi Zakon o stečajnom postupku koji je pojednostavio procedure za stečaj, ali taj zakon do kraja 2005. godine još uvek nije počeo da se primenjuje.

U periodu 2001–2004. broj zahteva za stečajni postupak u Trgovinskom sudu u Beogradu je nada-

leko premašivao broj stečajnih postupaka koje jedan sudija godišnje obradi. Prosečan broj novih zahteva koje sud primi za godinu dana je u datom periodu iznosio 4996, ali je u proseku stečajni postupak otvoren u svega 437 preduzeća⁷. Istovremeno, jedan sudija je svake godine u proseku u istom periodu vodio 1263 stečajna postupka.⁸ Veliko opterećenje vodilo je do velikog broja nerešenih slučajeva: u proseku, Trgovinski sud svake godine u narednu godinu prenese 2211 stečajna postupka. (Tabela 10)

Domaći sudovi imaju takođe velikih problema sa primenom ugovora. Prema podacima u studiji Svetske banke *Cost of Doing Business 2006*, Srbija i u tom pogledu ima najneefikasnije i najskuplje sudove u regionu, iako je, kako pokazuje tabela 11, jedina u regionu napravila napredak u toj oblasti.

Usled velike neefikasnosti sudova, preduzeća posežu za alternativnim načinima naplate, kao što su plaćanja unapred i zasnivanje jačih veza sa snabdevačima i potrošačima, što ekonomiju čini manje fleksibilnom.

	2001.	2002.	2003.	2004.
Broj stečajnih postupaka po sudiji godišnje	2.520	1.401	836	297
Broj novih zahteva primljenih godišnje	11.104	12.244	5.661	1.997
Broj stečajnih postupaka koji nisu rešeni u tekućoj godini	3.167	3.543	1.273	861
Broj preduzeća nad kojima je otvoren stečajni postupak	515	651	340	242
Broj preduzeća nad kojim je zaključen stečaj	311	650	858	595

Tabela 10. Podaci o stečajnim postupcima u Trgovinskom sudu u Beogradu. Izvor: Trgovinski sud u Beogradu.

⁷ Ukupan broj preuzeća nad kojima se vodi postupak stečaja zaključno sa 1. septembrom 2005. godine iznosio je 565.

⁸ Ovde su uključeni i postupci koji se prenese iz prethodnih godina.

Porezi. Tokom poslednjih godina javni prihodi beleže tendenciju rasta učešća u BDP-u, dok javni rashodi, počev od 2003. godine, imaju tendenciju smanjenja učešća u BDP-u. Najveći deo prihoda potiče od oporezovanja prodaje i uvoza. Udeo korporacijskih poreza u državnom prihodu je mali zbog lažnih finansijskih izveštaja koji ne prikazuju nikakav profit na kraju finansijske godine. Efikasnost naplate poreza je bitno povećana nakon uvođenja PDV-a 1. januara 2005. godine. U odnosu na 2004. godinu, ukupna naplata javnih prihoda tokom 2005. bila je veća je za 31,2% nominalno i za 12,6% realno. (Sve kategorije javnih prihoda i primanja izuzev poreza na imovinu tokom 2005. godine ostvarile su rast u naplati u odnosu na 2004. Najveći doprinos rastu javnih prihoda ostvaren je naplatom poreza na dobra i usluge, a u tom okviru – naplatom poreza na dodatu vrednost. MAT 12/2005, str. 1.) To je na kraju 2005. rezultiralo suficitom u republičkom budžetu od 3,25 miliona evra.

Povećanje javnih prihoda je ostvareno u velikoj meri zahvaljujući efikasnijoj naplati poreza, kao i izmenama poreskih zakona u pravcu smanjenja poreskih

opterećenja, širenjem poreske osnovice i ravnomernijom raspodelom poreskog opterećenja na obveznike.

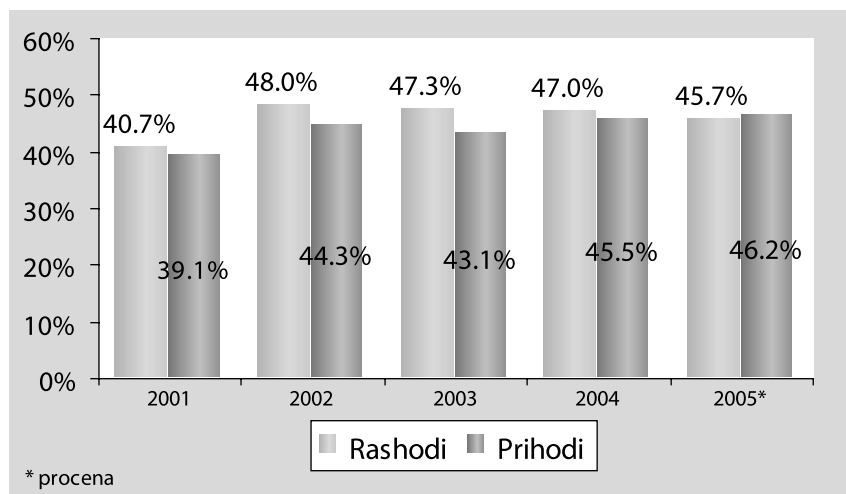
Kada je reč o stopama poreza na dodatu vrednost i na dobit preduzeća, može se reći da je Srbija konkurentna u poređenju sa ostalim zemljama iz okruženja, s obzirom da ima najniže stope u regionu.

Pošto se još uvek razmatra primena poreza na zarade, a porezi na dohodak preduzeća ne mogu obezbediti obimne prihode, porezi na dodatu vrednost i porezi na zarade i dohotke moraju biti glavni izvor prihoda države. Struktura tog prihoda odražava neefikasan sistem ubiranja poreza, u kojem država bira da oporezuje proizvodne činioce i pojedince koji imaju manju sposobnost izbegavanja poreza.

Pogrešne odluke državnih organa takođe se mogu uočiti na **makronivou**. Rodrik navodi ukupno tri makrorizika, finansijska, monetarna i fiskalna nestabilnost. Ako se ovde ustanovi usko grlo, to znači da je glavni krivac za nisku aproprijabilnost loša vladina politika.

	Broj procedura		Vreme (dana)		Troškovi (% od duga)	
	2004.	2005.	2004.	2005.	2004.	2005.
Srbija	36	33	1028	635	23,0	18,1
Hrvatska	22	22	415	415	10,0	10,0
Bugarska	34	34	440	440	14,0	14,0
Rumunija	43	43	335	335	12,4	12,4
Mađarska	21	21	365	365	8,1	8,1

Tabela 11. Primena ugovora. Izvor: Cost of Doing Business 2006, Svetska banka, 2005.

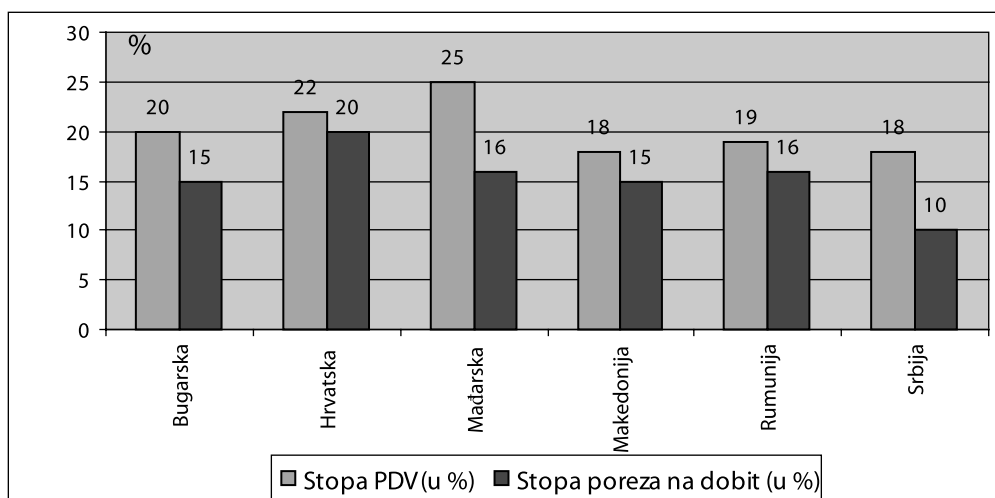


Grafikon 3. Učešće konsolidovanih budžetskih rashoda i prihoda u bruto domaćem proizvodu. Izvor: Memorandum o budžetu i ekonomsko i fiskalnoj politici za 2006. godinu.

Fiskalna politika. Reforma sektora javnih finansija, koja je počela 2001. godine, već na kraju te godine je dovela do relativno niskog deficita od 1,6% BDP-a. Nakon rasta učešća deficita u naredne dve godine, restriktivnija politika u domenu javne potrošnje i realni rast bruto domaćeg proizvoda rezultovali su smanjenjem deficita u 2004. godini i suficitom od 2,2% BDP-a u 2005. godini (26,8 milijardi dinara, tj. 3,25 miliona evra). Međutim, potrebno je napomenuti da je po-

četkom 2005. godine promenjena metodologija budžetskog knjigovodstva po kojoj se otplata javnog duga ne ubraja u budžetsku potrošnju, nakon čega je vladi daleko lakše da prikaže kako budžet ima suficit.

Bilo kako bilo, u odnosu na ostale zemlje u okruženju, može se konstatovati da je budžet Srbije znatno uravnoteženiji od budžeta Mađarske i Hrvatske.



Grafikon 4. Poređenje visine opštih stopa poreza na dobit i poreza na dodatu vrednost na kraju 2005.

Naziv poreza	Stopa (u %)	Komentar
1. Porez na dobit preduzeća	10	Posle stope koja postoji u Crnoj Gori, najniža u Evropi. Propisana sa ciljem da privuče investicije, pre svega SDI.
2. Porezi na dohodak građana :		
2.1 na prihode od samostalnih delatnosti	10	
2.2 na zarade		
2.3 na prihode od poljoprivrede i šumarstva	14	Od sredine 2001. porez na zarade se obračunava na bruto zarade.
2.4 na prihode od autorskih prava i prava industrijske svojine		
2.5 na prihode od nepokretnosti	20	
2.6 na kapitalni dobitak		
2.7 na ostale prihode		
2.8 na dohodak građana	10	Plaćaju rezidenti koji su ostvarili godišnji dohodak veći od četvorostrukog iznosa prosečne godišnje zarade po zaposlenom isplaćene u Srbiji ⁹ . U 2004. godini taj limit je iznosio 986.640 dinara (oko 13.600 EUR).
3. Porezi na imovinu:		
3.1 na pravo na nepokretnosti	min. 0,4	
3.2 na nasleđe i poklon	min. 3	
3.3 na prenos apsolutnih prava	min. 0,3	
4. Porez na dodatu vrednost (ranije porez na promet)	8 i 18 (ranije 0 i 20)	Uveden 1. januara 2005. godine.

Tabela 12. Pregled najvažnijih poreza u Srbiji.

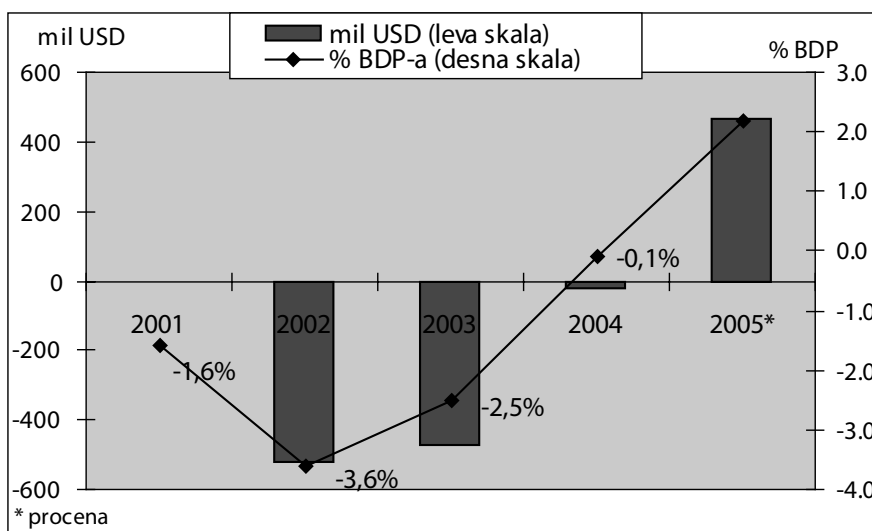
⁹ Za strance rezidente taj limit je dohodak veći od deset prosečnih godišnjih zarada po zaposlenom isplaćenih u Srbiji.

Od 2004. godine vlada nastoji da brži ekonomski rast i više investicije ostvari kombinacijom ekspanzivne fiskalne i restriktivne monetarne politike. Fiskalna politika usmerena je na pokretanje agregatne tražnje preko veće potrošnje. U nedostatku restrukturisane privrede koja bi omogućila brži rast, to se čini logičnim izborom. Povećanom potrošnjom je trebalo da se poveća tražnja, a onda je veća tražnja trebalo da navede preduzeća da proizvode više, što je opet trebalo da rezultira višim privrednim rastom.

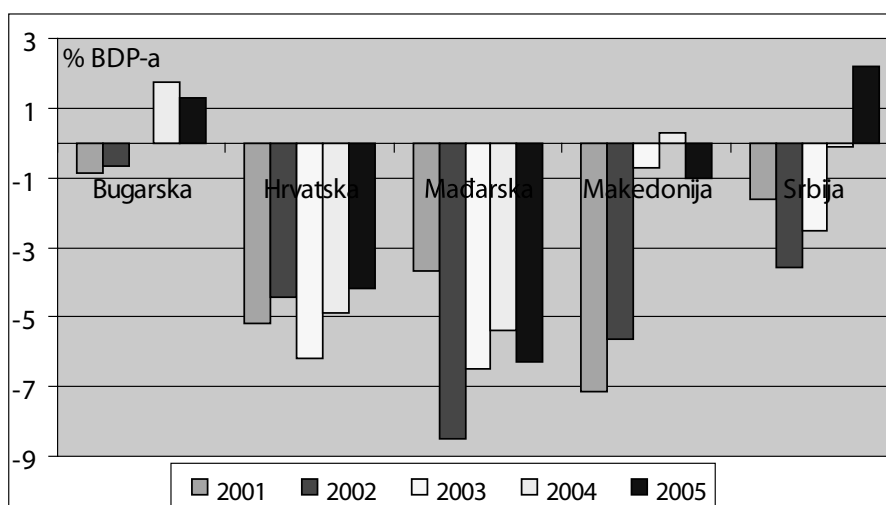
Ta kombinacija fiskalne i ekonomske politike međutim nosi rizike, jer može da dovede do povećanja inflacije. Da bi se smanjili rizici ekspanzivne fiskalne politike, potrebno je da monetarna politika bude re-

striktivna. Po svojoj prirodi fiskalna politika je više od monetarne usmerena na potrošnju, restriktivna monetarna politika u velikoj meri sprečava viši rast inflacije, ali ona deluje represivno na bankarski sektor i sprečava njegovu veću likvidnost.

Da ekspanzivna fiskalna politika neće biti uspešna, videlo se već krajem leta 2004. godine. Realan privredni rast na kraju godine jeste bio značajno viši (7%), ali prvenstveno zahvaljujući uspesima u poljoprivredi. Ekspanzivna fiskalna politika dovela je do visoke inflacije (13,4% na kraju 2004. godine i 17,7% na kraju 2005) i veće potrošnje, što se čini da se pretilo u viši spoljnotrgovinski deficit. U 2005. godini vlada je smanjila budžetski deficit. U 2004. godini ona je iznosila 44% od BDP, a



Grafikon 5. Budžetski deficit – u milionima USD i učešće u BDP-u. Izvor: Memorandum o budžetu i ekonomskoj i fiskalnoj politici za 2006. godinu.



Grafikon 6. Komparativni pregled – deficit budžeta (u % BDP-a). Izvor podataka: za Srbiju Ministarstvo finansija, za ostale zemlje EIU.

u 2005. godini smanjena je za 2,7%. (Javni prihodi su u 2005. godini uvećani za 20% u odnosu na 2004, ali je uvećan i BDP.) Vlada je smanjila i potrošnju, ali nije mnogo promenila njenu strukturu. Smanjenje deficita koje je dogovoreno sa Fondom omogućeno je povećanim budžetskim prihodima (čemu je doprinela i viša inflacija). Prihodi od poreza su porasli u 2005. godini, tako da je struktura potrošnje manje-više ostala ista.

Da vlada želi da problem rasta rešava aktivnom fiskalnom politikom umesto aktivnijim restrukturisanjem realnog sektora, vidi se iz njenog odnosa prema monetarnoj politici i politici kursa dinara. Ako je fiskalna politika ekspanzivna, onda monetarna politika mora da bude restriktivna. Restriktivna monetarna politika može da zahteva stabilniji (fiksni) kurs, a to stvara rizik visokog deficita na tekućem računu (tabela 14), dok njeno popuštanje uvećava rizik od inflacije. Ali, čini se da je u ovom trenutku bolje odlučiti se za restriktivniju fiskalnu, a fleksibilniju politiku kursa dinara, odnosno da je bolje inflaciju kontrolisati fiskalnom politikom (manjom potrošnjom), a ne politikom kursa. To Vladi Srbije od leta 2004. godine preporučuje MMF.

Prema *Memorandumu o budžetu i ekonomskoj i fiskalnoj politici za 2005. godinu* koje je objavilo Ministarstvo finansija očekuje se da javna potrošnja sa 45,7% u 2005. godini postepeno opada na 42,5% u 2008. godini. Smanjenje javne potrošnje bi dovelo do mogućnosti da se vodi fleksibilnija monetarna politika. Ali da li će tako nešto biti moguće s obzirom na to da smanjivanje javne potrošnje ugrožava mnoge društvene slojeve koji su zavisni od budžeta, ostaje da se vidi. Prema proračunima MMF iz 2004. godine, na direktan ili indirektan način od budžeta je zavisno 47% zaposlenih (izvor: IMF, International Monetary Fund (2005). Fifth Review Under the Extended Agreement, jul 2005, str. 10).

Rast plata je jedna od osnovnih prepreka fleksibilnijoj monetarnoj politici. Ovako veliki rast plata onemogućio je fleksibilniju politiku kursa dinara. Međutim, za ograničavanje rasta plata potrebno je imati sporiji rast cena. Pošto država kontroliše jedan deo

cena, ona često pregovara sa javnim preduzećima oko njihovog rasta (cena nafte, električne energije, komunalija, jestivog ulja itd.). Ako država odobri rast cena javnih usluga, onda je teško da sa druge strane spreči rast plata u javnom sektoru. To što se neprekidno pregovara o cenama i platama samo pokazuje da postoji inflatorni pritisak koji je prouzrokovao visokom državnom potrošnjom.

Zbog ekspanzivne fiskalne politika monetarna politika neprekidno mora da sterilise količinu novca u

	2002.	2003.	2004.	2005. ^a	2006. ^b
Srbija	46,8	46,5	45,3	44,4	43,5
Hrvatska	44,37	44,39	42,5	40,2	38,0
Bugarska	39,41	40,89	40,1	40,0	39,6
Makedonija	34,92	33,18	33,0	33,0	33,0
Mađarska	57,8	54,0	51,6	51,0	51,2

Tabela 13. Upporedni pregled javne potrošnje. Procenat od BDP. Upporedni pregled. Izvor: EIU. ^{ab} Procena EIU.

opticaju. Restriktivna monetarna politika ima nekoliko posledica. Osmog avgusta 2005. godine NBS je podigla nivo obavezne rezerve na devizne depozite građana sa 26% na 29%, što poskupljuje kredite. Skupi krediti poskupljuju tekuće poslovanje, tako da preduzeća, kao jednu od mera, moraju da otpuštaju radnike ili da ih privremeno penzionišu. (Realna stopa nezaposlenosti je na kraju 2004. godine iznosila 18,4%.) Višak nezaposlenih zauzvrat povećava troškove budžeta, jer država mora o njima da vodi računa, a to sprečava smanjenje javne potrošnje.

Ekspanzivna fiskalna politika i njene posledice na monetarnu politiku vode do višeg valutnog rizika. Prema proceni rizika *Economist Intelligence Unit*, Srbija ima visok valutni rizik u odnosu na svoje okruženje.

Državna potrošnja nije samo nemarna i nepažljiva, već i nekontrolisana. Ne postoji nezavisna kontrola trošenja sredstava. Budžetski sistem nameće jedino hijerarhijsku kontrolu od vrha ka dnu. Poreski obveznici nemaju kontrolu nad državnim aparatom,

	Srbija		Hrvatska		Bugarska		Makedonija	
	2004.	2005.	2004.	2005.	2004.	2005.	2004.	2005.
Godina								
Spoljnotrgovački deficit	-31,9	-22,3	-24,33	-23,35	-13,9	-19,6	-21,1	-19,8
Deficit na tekućem računu	-13,2	-8,5	-4,7	-5,1	-8,5	-14,9	-7,9	-3,4

Tabela 14. Upporedni pregled deficita na spoljnotrgovinskom i tekućem računu izražen kao procenat BDP. Podaci za 2004. i 2005. godinu. Izvori: MAT br. 12/2005 i Economist Intelligence Unit.

čak ni indirektno, preko svojih predstavnika. Praktično, jedino ministar finansija poseduje iscrpnu sliku državnih prihoda i rashoda. On je u poziciji da potpiruje neizvesnosti na mikroplanu svojevolumnim preusmeravanjem budžetskih odliva i izlaganjem određenih tržišta ili entiteta pritisku. Ogroman deo budžeta troši se na neuspešne privredne subjekte, među kojima su na prvom mestu javna preduzeća i propale društvene firme koje ne idu u stečaj.

Inflacija. Državna potrošnja takođe stvara značajan makrorizik u srpskoj ekonomiji. Iako je potrošnja smanjena, njena struktura je ostala nepromenjena. Najviše se troši na neproizvodne potrebe, zbog čega se stopa inflacije ubrzala iako je potrošnja smanjena. Zvanična procena inflacije za 2005. godinu bila je 9%, ali je na kraju iznosila 17,7%. Tabela 16. pokazuje da su ove stope daleko više nego u zemljama koje predstavljaju glavne trgovačke partnere Srbije (uglavnom države EU), i više su od inflacije u Crnoj Gori koja je usvojila evro kao zakonito sredstvo plaćanja.

U isto vreme dinar ne klizi proporcionalno svojoj vrednosti naspram evra, što srpski izvoz svakoga dana čini sve skupljim. Do sada se Centralna banka odupirala svim pritiscima od strane izvoznika za devalvacijom dinara, ali niko ne zna koliki će menjački kurs biti u skoroj budućnosti, a ovo stvara dosta rizika u svakodnevnom poslovanju. U osnovi ovoga su dve tendencije. Jedna je da se dogodi deprecijacija, što je prilično izvesno. Teorijski, postoji i druga, da dođe do nagle devalvacije. Posledica prvoga bio bi

povećan rast kredita usled razlike u kamati, dok bi efekat druge pojave bio rast kredita na uglavnom kraće vremenske staze.

Monetarna politika u Srbiji je od 2000. godine bila prvenstveno usmerena na postizanje i održanje makroekonomske stabilnosti. Kao rezultat restriktivne monetarne politike u periodu 2001–2003. godine ostvareno je značajno snižavanje stope inflacije, ali je ona u 2004. i 2005. godini premašila projektovane stope rasta, delom zbog eksternih efekata, a delom i zbog toga što je delimično relaksirana, kako bi bila u funkciji privrednog rasta.

Tokom posmatranog perioda, monetarne vlasti su nastojale da primenom odgovarajućih instrumenata upravljaju monetarnim agregatima, kako bi se uspostavio održiv odnos između potreba za smanjenjem inflacije, s jedne strane, i obezbeđenja dovoljne količine novca za potrebe privrede i stanovništva, s druge strane. To je značilo da je novčana masa realno rasla, ali u okvirima koji su bili kontrolisani. Vrlo je važno bilo i postepeno smanjivanje količine gotovog novca u opticaju, između ostalog u cilju smanjenja učešća sive ekonomije. Iako još uvek nije na zadovoljavajućem nivou, učešće gotovog novca u M1 je smanjeno sa nivoa od 47%, koliko je iznosilo u decembru 2002, na 37% u decembru 2005. godine.

Upravljanje monetarnom politikom se u najvećoj meri oslanja na upravljanje visinom stope obaveznih rezervi banaka¹⁰ na dinarske i devizne depozite, i operacijama na otvorenom tržištu, koje još nisu dovoljno

	Srbija	Hrvatska	Bugarska	Makedonija	Mađarska
Opšti rang	C	C	C	D	C
Opšti skor	59	44	45	65	42

Tabela 15. Rang i iznos valutnog rizika, juli i avgust 2005. Izvor: Economist Intelligence Unit.

	2002.	2003.	2004.	2005.
Srbija	14,8	7,8	13,7	17,7
Hrvatska	1,89	1,66	2,69	3,5
Bugarska	3,82	5,64	3,98	4,5
Makedonija	1,1	2,6	-1,9	2
Mađarska	4,8	5,7	5,5	3,6

Tabela 16. Stopa inflacije u Srbiji i zemljama u okruženju (u %). Izvori: Economist Intelligence Unit (2003–2004) i Nacionalne statističke službe (2005).

¹⁰ Stopa obaveznih rezervi banaka se periodično povećava ili smanjuje, kako bi se izvršio uticaj na obim plasmana banaka i nivo kamatne stope. Tokom 2005. godine politika u ovoj oblasti postaje restriktivnija, tako da sredinom 2005. godine stopa obaveznih rezervi na dinarske depozite iznosi 21%, a na devizne depozite 25%.

razvijene. Operacije na otvorenom tržištu su bile sprovedene prodajom blagajničkih zapisa NBS, a od januara 2005. godine počelo se sa aukcijskom repo prodajom dugoročnih obveznica Republike Srbije. Tokom 2004. godine se započelo sa sprovođenjem restriktivnije politike, kako bi se ograničio rast kreditiranja potrošnje stanovništva i obuzdalo zaduživanje banaka u inostranstvu¹¹.

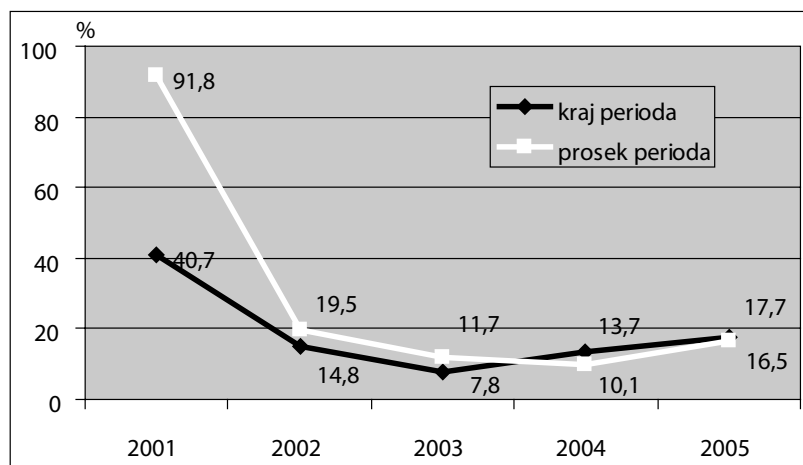
Pomenutim merama NBS nastoji da kontroliše likvidnost banaka (mereno visinom slobodnih rezervi), kako s jedne strane ne bi bilo ugroženo njihovo poslovanje, a s druge strane – da se ne dogodi da plasmani slobodnih sredstava, do sada usmereni pretežno na sektor stanovištva, ugroze makroekonomsku stabilnost. Likvidnost bankarskog sektora, iako varira iz perioda u period, u celini se može oceniti kao zadovoljavajuća. Naime, banke uglavnom raspolažu viškovima slobodnih sredstava, a krediti NBS za održavanje dnevne likvidnosti banaka gotovo da se uopšte ne koriste.

Politika deviznog kursa je u početnom periodu bila orijentisana na održanje njegove stabilnosti (pri čemu je on realno aprecirao u odnosu na evro), da bi se od 2003. godine primetilo nešto dinamičnije klizanje nominalnog kursa. U prvo vreme to je rezultiralo i realnom deprecijacijom, ali se od sredine 2004. godine ovaj efekat uglavnom gubi, što je posledica dinamike rasta cena na malo. Relaksacija politike deviznog kursa je nastupila nakon relativno uspešno sprovedene prve faze stabilizacije (koja se ogleda u snižavanju stope inflacije i remonetizaciji privrede) i trebalo je da bude u funkciji uspostavljanja nivoa deviznog kursa

koji je bliži ravnotežnom, radi poboljšanja pokazatelja razmene sa inostranstvom. Međutim, ovakav efekat je u posmatranom periodu izostao, jer je uprkos realnoj deprecijaciji kursa spoljnotrgovinski deficit nastavio da se produbljuje, što je u velikoj meri posledica strukturnih problema koji postoje u privredi.

Makrorizici ne nastaju samo nepredvidljivom monetarnom politikom, već i svojevolsjom poreskom politikom. Velik broj ispitanika iz ankete (odjeljak 27) nije zadovoljan poreskom politikom vlade i poreskim stopama. Za sada, svi državni naponi u poreskoj politici bili su posvećeni smanjenju izbegavanja poreza i stvaranju dovoljno prihoda za predviđenu potrošnju. Vladu su u ovakvom pristupu podsticale međunarodne organizacije koje su pre svega zabrinute za deficit budžeta, a ne za njegov sastav. A struktura budžeta je pokazivala dosta prostora za štednju (4/5 menadžera ukazuje su na neadekvatnu strukturu javne potrošnje). Pre svega, postoje velika dotiranja državnih preduzeća i neke politički motivisane subvencije koje su dodeljene ministarstvima što drže partije koje kontrolišu državne finansije. Takođe, dotacije su dodeljene nekim dotrajalim preduzećima koja koriste samo deo svojih kapaciteta i ne mogu se privatizovati zbog zastarele tehnologije. Vlada nije spremna da snosi politički rizik gašenja i otpuštanja radnika ovih neefikasnih kompanija i stoga im beskrajno doliva novac.

Pored toga, vlada koristi poreski prihod da podrži neke politički motivisane ili nedovoljno netransparentne investicije kroz Fond za razvoj. Stvoren kao institucija za dolivanje novca u neefikasne socijalističke firme, Fond je postepeno preusmerio svoju zvaničnu



Grafikon 7. Stope rasta cena na malo u Srbiji.

¹¹ Primera radi, prosečna kamatna stopa na godišnjem nivou kojom NBS obavlja operacije na otvorenom tržištu je porasla sa 11,35, koliko je iznosila u decembru 2003, na 16,30 u istom mesecu 2004. godine.

politiku na podržavanje firmi u nedovoljno razvijenim regionima i imitiranje fondova riskantnih investicija. Međutim, politika Fonda je pod budnim političkim preispitivanjem, a sastav kredita odražava odgovarajući politički uticaj. Krediti, koje Fond dodeljuje pod povoljnim uslovima i sa dotiranim kamatnim stopama, donose nezasluzene profite preduzetnicima, a veliki investitori ne štede truda pokušavajući da dobiju povoljne kredite. Opet su poreznici ti koji plaćaju račun, ali u velikoj meri ova politika ograničava razvoj tržišta kapitala, stvara dosta neravnoteže kroz finansiranje projekata sa velikom političkom podrškom umesto visoke stope povraćaja na uloženo i dovodi do neizvesnosti izazvane političko-poslovnim ciklusima. Polovinom 2005. godine je izmenjen zakon o Fondu za razvoj. Novine su da se on više ne finansira iz budžeta, te da se samo privatna preduzeća mogu kod njega kvalifikovati za kredit.

Troškovi poslovanja. Pravna sigurnost postojećih i potencijalnih investitora je u prethodnom periodu bila narušena vrlo sporim i neefikasnim procedurama naplate potraživanja poverilaca. Na taj problem se nadovezuju i spore procedure stečaja, koje su obično trajale po nekoliko godina. Zato su za poboljšanje ukupnog poslovnog ambijenta i jačanje finansijske discipline, neki od ključnih koraka donošenje novih zakona o stečajnom, kao i o izvršnom postupku. Predviđeno je da sve procedure budu znatno brže, jednostavnije i efikasnije, čime bi trebalo da do sada uobičajena sporost stečajnih postupaka bude prevaziđena. Sudovi se obavezuju da postupaju hitno u postupcima izvršenja, tako da u roku od tri dana nakon podnošenja zahteva moraju da donesu odluku. Vrlo važna novina odnosi se na razloge za pokretanje stečaja. Ranije je to mogla da bude samo trajna nesposobnost za plaćanje, i postupak je po pravilu pokretao Zavod za obračun i plaćanja, dok je sada kao razlog propisana nesolventnost¹², a postupak pokreću poverilac ili sam dužnik, samo u izuzetnim slučajevima javni tužilac ili poreska uprava. Novina je i to da je predviđena mogućnost reorganizacije stečajnog dužnika, što stvara mogućnost njegovog oporavka. (Neke od propisanih mera reorganizacije predviđaju mogućnost da se u cilju namirenja duga proda ili prenese deo neopterećene imovine, zatvore neprofitabilni pogoni, pribave nove investicije ili krediti, otpuste zaposleni, raskine nepovoljni ugovor, namire dospela potraživanja itd.)

Takođe, upravnici u postupcima stečaja dobijaju mnogo veća ovlašćenja nego ranije, čak imaju dozvo-

lu da sprovode neka rešenja i pre odluke suda, stoga je neophodno da budu stručni i da poseduju dozvolu Agencije za licenciranje stečajnih upravnika. Ovakve novine su vrlo važne sa aspekta pravne sigurnosti, jer pružaju veću sigurnost poveriocima u to da će njihova potraživanja biti efikasno podmirena. Međutim, kao i u mnogim drugim oblastima, donošenje navedenih zakona čini lakši deo posla, izazov predstavlja njihova implementacija. Budući da su oba zakona relativno kratko u primeni, još ne postoje podaci na osnovu kojih može da se sudi o efikasnosti njihove primene.

Politika konkurencije je još jedan vrlo značajan faktor koji utiče na kvalitet poslovnog ambijenta. Prema tranzicionom izveštaju Evropske banke za obnovu i razvoj, Srbija je za 2004. i 2005. godinu dobila ocenu 1 za politiku konkurencije. To je najniža ocena koju su, osim Srbije, za isti period dobile još samo dve bivše komunističke zemlje — Turkmenistan i Bosna i Hercegovina. Važni koraci koji su do sada učinjeni jesu spoljnotrgovinska liberalizacija, koja je na tržište dovela konkurenciju iz uvoza, i jačanje sektora malih i srednjih preduzeća. Međutim, u ključnim oblastima u kojima monopoli deluju, reforme se sporo primenjuju, čak i u slučajevima kada postoji zakonska obaveza da se to uradi. To nameće značajne troškove preduzećima i građanima, s obzirom na to da je uglavnom reč o delatnostima od javnog značaja. Primer je oblast telekomunikacija, gde su stepen penetracije, troškovi, kvalitet i pouzdanost usluge znatno niži nego u razvijenim zemljama zahvaljujući monopolu fiksne telefonije, koji, iako je trebalo da bude ukinut u leto 2005. godine, formalno još uvek postoji. Očekuje se da će ova pitanja konačno regulisati Zakon o zaštiti konkurencije koji je usvojen u septembru 2005. godine. On bi trebalo da obezbedi ravnopravnost svih učesnika na tržištu, a predviđeno je da se formira Komisija za zaštitu konkurencije, kao poseban organ koji će da se stara o zaštiti konkurencije. Zakonom su definisane situacije koje se smatraju povredom konkurencije i predviđene kazne. Primera radi, povredom konkurencije smatraju se sporazumi učesnika na tržištu ili zloupotreba dominantnog položaja, kojima se dogovara ili nameće cena, količina proizvodnje, vrši podela tržišta, nameću dodatne obaveze prilikom sklapanja ugovora i sl. Takođe, regulisana je koncentracija na tržištu, tako da ona može da se sprovede samo uz odobrenje Komisije.

O tome kakvu percepciju poslovnog ambijenta u Srbiji imaju privrednici i o tome kako se ona menja-

¹² Trajna nesposobnost za plaćanje je podrazumevala da je žiro-račun blokiran 60 dana, dok prema novim odredbama stečajni postupak može da se pokrene ukoliko 45 dana nakon roka dospeća dužnik nije ispunio preuzete obaveze ili ukoliko je sva plaćanja obustavio tokom 30 dana.

la od započinjanja procesa tranzicije, važne informacije nam pruža istraživanje *Koliko košta da imate biznis u Srbiji 3*. Rezultati ankete pokazuju da se može oceniti da je nivo efikasnosti državnih organa poboljšan u odnosu na prethodne godine. Naime, čekanje i troškovi u vezi sa kontaktima sa državnim organima su smanjeni, usled čega i menadžment i ostali zaposleni manje vremena nego ranije moraju da provode sa državnim službama (inspekcije, različite službe i sl.), tako da imaju više vremena da se posvete svojoj delatnosti.

Positivan pomak postoji i na planu izveštavanja preduzeća. Ne samo što je povećan broj firmi koje podnose tražene finansijske i statističke izveštaje, već je povećana i efikasnost njihove izrade, jer preduzeća na ovakve poslove troše manje vremena nego ranije. Zamerka koja bi se mogla uputiti jeste to što mogućnosti informaciono-komunikacionih tehnologija još nisu dovoljno iskorišćene, kako u nabavki i primeni standardizovanog softvera, tako i u vezi sa mogućnošću dostavljanja traženih izveštaja elektronskim putem. Primera radi, preduzeća mogu da podnose izveštaje u elektronskoj formi, ali tek nakon što zakažu sastanak sa za to zaduženim službenikom i dođu lično da ga predaju, čime se anulira prednost elektronskog dostavljanja izveštaja.

Još jedna oblast u kojoj bi, uz izvesna ograničenja, moglo da se kaže da postoji napredak, jeste generalna ocena nivoa korupcije, za koji se može reći da stagnira. Pri tome, postoje oblasti u kojima je ovaj problem manje ispoljen nego ranije, kao što su spoljna trgovina i registracija poslovanja, ali i oblasti gde je korupcija izraženija nego ranije, npr. odnosi sa lokalnim organima vlasti i inspekcijama.

Izvršena faktorska analiza je dovela do zaključka da je pravni ambijent faktor koji ima najveći značaj na poslovanje. Međutim, ono što je negativno jeste da su varijable koje opisuju pravni ambijent, stabilnost pravnog okruženja i pravne mogućnosti i ograničenja, ocenjene znatno lošije nego u prethodnim istraživanjima. Time je potvrđeno da u ovom trenutku pravni sistem zaista predstavlja glavnu prepreku poboljšanju poslovnog ambijenta u Srbiji, jer u mnogim

oblastima postoji ili nedostatak adekvatnih pravnih rešenja, ili neodgovarajuća efikasnost u njihovom sprovođenju.

Ono što su autori zaključili na osnovu istraživanja jeste da je, iako postoje izvesni pomaci u odnosu na ranije stanje, veliki problem to što se može oceniti da među privrednicima preovladava doza pesimizma u pogledu budućih dešavanja. Zabrinjavajuće je i to što oni očekuju aktivnije angažovanje države u privrednom životu. Ovakva očekivanja su reliktna nekadašnjeg načina poslovanja, i protivrečna su načelima savremene tržišne ekonomije. Stoga se preporučuje da se vlada i ostali državni organi dodatno angažuju oko informisanja privrednika o stvarnoj ulozi koju država treba da ima u tržišnoj ekonomiji, takođe i oko dizanja nivoa svesti o tome da sami privrednici moraju da preuzmu odgovornost za uspešno ili neuspešno poslovanje svojih preduzeća.

Razvoj privatnog sektora posle 2000. godine. Nove procedure za registrovanje preduzeća su tokom 2004. godine značajno pojednostavljene, tako da se sada preduzeće registruje brže i efikasnije. Tokom 2005. godine odvijao se proces preregistracije preduzeća kako bi se formirao jedinstveni registar svih preduzeća u Srbiji. To bi trebalo da smanji mogućnosti zloupotrebe koje su ranije bile rasprostranjene. Privrednici bi, naime, osnivali fantomska preduzeća ili vršili preregistracije u cilju izbegavanja plaćanja obaveza. U periodu 2001–2004. godine stopa osnivanja novih preduzeća je konstantno bila ispod 10% (tabela 19). Prema podacima Agencije, u 2005. godini osnovano je više od 10.000 novih preduzeća, što je posledica olakšavanja uslova za njihovu registraciju.

Iako je osnivanje preduzeća pojednostavljeno, zvanični privatni sektor je nedovoljno jak. Njegov udeo u stvaranju ukupnog BDP-a iznosio je u 2004. godini oko 55%, što je manje od udela privatnog sektora u susednim zemljama (tabela 20). Po istim podacima udeo zaposlenih u privatnom sektoru je 35%, a udeo privatnog sektora u kapitalu 29%.

Preduzeća koja nisu 100% u privatnom vlasništvu u Srbiji su krajem 2004. godine i dalje bila najveća i

	Srbija	Hrvatska	Makedonija	Bugarska	Mađarska
Povraćaj sredstava (procenat od stečajne mase)	20,3	28,4	15,4	33,5	35,7
Vreme (izraženo u godinama)	2,7	3,1	3,7	3,3	2,0
Trošak (procenat od stečajne mase)	23,0	14,5	28,0	9,0	14,5

Tabela 17. Stečajni postupak u Srbiji – poređenje sa zemljama u regionu. Izvor: Cost of Doing Business 200, Svetska banka 2005.

najprofitabilnija. Prema rangiranju koje objavljuje magazin *Ekonomist*, na listi dvadeset najvećih preduzeća mereno ukupnim prihodom nalaze se tri preduzeća sa dominantnim privatnim kapitalom – „Delta holding“, „US Steel Serbia“, „Rodić M&B Co.“ i „MK Commerce“ (*Ekonomist* br. 18, 2005). Za sva četiri karakteristično je da su imala ili još uvek imaju odnose sa vladom, te da za svoju dobru poziciju na tržištu mogu da zahvale odsustvu politike konkurencije koju vode vlade u tržišnim privredama. Situacija nije mnogo bolja ni na listi najuspešnijih. Među prvih dvadeset najuspešnijih preduzeća, mereno po dobiti u 2004. godini, nalazi se osam čisto privatnih preduzeća, dakle manje od pola (*ibid*, str. 94). Da biste u Srbiji mogli raspolagati ogromnim sredstvima (bez kontrole sa strane) ili da biste izvlačili velike profite, potrebno je da budete državno preduzeće ili da nekako kod vlade isposlujete da zaboravi na politiku konkurencije i ne dira monopol.

Niska konkurentnost posledica je sporog restrukturiranja realnog sektora. Agencija za privatizaciju je još 2001. izdvojila 71 preduzeće sa namerom da ih restrukturiše, pa tek onda privatizuje. Sa liste ovih pre-

duzeća za četiri godine prodato je nekih deset preduzeća, što čini 14%. Ova preduzeća zapošljavaju oko 150.000 radnika, što znači da bi njihova brza privatizacija bila politički opasna. To verovatno znači da je država odustala od strategije iz 2001. godine, po kojoj je trebalo da se preduzeća što pre prodaju a socijalne reperkusije privatizacije ublaže naknadama otpuštenim radnicima, te da se vratila politici subvencionisanja javnih i društvenih preduzeća koja proizvode gubitke. To pokazuje i tok privatizacije u 2004. i 2005. godini. U 2004. godini broj privatizovanih preduzeća iznosio je 42% od onog broja koji je privatizovan u 2003. godini. U istom periodu, prihodi od privatizacije iznosili su 20% prihoda ostvarenih u 2003. godini. U 2005. godini, rezultati privatizacije se nisu mnogo poboljšali, Ukupan prihod od tenderskih i aukcijskih prodaja iznosi 268 miliona evra, a od toga samo na prodaju jedne banke („Jubanka“) inkasirano je 152 miliona. (Kako pokazuje tabela 21, ukupno ostvaren promet od privatizacije iznosi 390 miliona evra, ali tu spada i 122 miliona evra prihoda koji su ostvareni od trgovine akcijama na berzi, gde je u najvećem broju slučajeva svojina samo promenila vlasnika a država ostvarila manju dobit.)

		Iznos u EUR	Broj dana
Dozvole za rad	2001	733	22
	2003	2.603	30
	2004	3.051	10
Sertifikacija proizvoda	2001	1.364	-
	2003	1.815	13
	2004	870	50
Troškovi carinjenja i transporta prilikom izvoza	2001	5.740	-
	2003	79	94
	2004	3.049	18
Dozvole za izgradnju ^a	2001	3.981	-
	2003	13.542	-
	2004	637	-
Registracija preduzeća	2001	237	50
	2003	1.314	40
	2004	673	9
Plaćanje poreza i doprinosa	2001	-	-
	2003	-	-
	2004	39.520	-

Tabela 18. Troškovi poslovanja u Srbiji: odabrani indikatori. ^aData je jedna suma koja je potrebna za dobijanje svih dozvola odjednom (obično preko specijalizovanih firmi koje pružaju takve usluge) umesto pribavljanja svake dozvole pojedinačno. Napomena: S obzirom na to da je upitnik menjan tokom vremena, korišćeni su uporedivi podaci. Kod poređenja podataka treba imati u vidu da uzorak tokom posmatranih godina nije isti, kao i da za neka pitanja postoje velike disperzije odgovora, tako da prosečna vrednost koja je ovde data može da bude neočekivano visoka. Izvor: Koliko košta da imate biznis u Srbiji 1, 2, 3, godine 2002, 2004, 2005.

Godina	Broj novoregistrovanih preduzeća	Broj likvidiranih preduzeća
2001.	6.959	1.614
2002.	7.634	1.828
2003.	6.692	2.302
2004.	6.329	1.703
2005.	10.500	(nema podataka)

Tabela 19. Broj novoregistrovanih i likvidiranih preduzeća po godinama. Izvor: Agencija za mala i srednja preduzeća.

Kada je reč o postojećim preduzećima, podaci za 2005. godinu pokazuju da se $\frac{2}{3}$ registrovanih preduzeća nalazi u privatnom vlasništvu, dok je u državnoj ili društvenoj svojini svega 5%. Uočava se da privatna preduzeća dominiraju u velikoj većini delatnosti, naročito u oblasti trgovine, a da manjinsko učešće imaju u oblasti obrazovanja i zdravstva, koji će i ostati u većinskom državnom vlasništvu.

Prema obliku organizovanja, među privatnim preduzećima dominiraju društva sa ograničenom odgovornošću (DOO), sa učešćem od čak 70%. Zanimljivo je da je naročito mnogo jednočlanih DOO, koja čine 36% ukupnog broja registrovanih privatnih preduzeća, i uglavnom je reč o malim preduzećima u kojima vlasnik istovremeno i upravlja preduzećem. Ovakav oblik organizovanja je do nedavno bio dominantan u svim delatnostima koje su većinski u privatnom vlasništvu, ali se njihov broj i učešće u ukupnom broju privatnih preduzeća smanjuje.

Monopoli. Značajan deo privredne aktivnosti u Srbiji je i dalje pod kontrolom države. Država je i dalje vlasnik javnih preduzeća koja imaju uticaj na ukupno poslovanje privrede. Na kraju 2004. godine javna preduzeća zapošljavala su 11,7% ukupno zaposlenih,

ostvarila 16,8% ukupnih prihoda, 13,4% neto dobiti, 13,5% gubitaka cele privrede.

Proces restrukturisanja javnih preduzeća nije daleko odmakao, iako se on postavlja kao zahtev MMF-a i Evropske unije. Usled toga, ni njihova efikasnost se nije naročito popravila, tako da mnoga od njih ostvaruju gubitak i primaju subvencije iz budžeta. Dobit javnih preduzeća je u 2004. godini bila niža za 8% u odnosu na 2003, dok je u istom periodu privatni sektor povećao dobit za 42,2%. Javna preduzeća takođe imaju i velike dugove, koji iznose 13,5% ukupnih dugova privrede. Samo na NIS, EPS i Železnicu otpada 84% ukupnog duga u javnom sektoru. Obaveze NIS-a su, npr. 3,6 puta veće od vrednosti kapitala, a 1,3 puta premašuju vrednost obrtno imovine (podaci potiču iz studije *Analiza poslovanja javnih preduzeća u 2004. godini*).

U ovoj fazi većina javnih preduzeća je u procesu smanjenja broja zaposlenih i izdvajanja sporednih delatnosti od osnovnih, nakon čega bi se videlo koji delovi bi u kom vremenskom roku mogli da se privatizuju. Tabela 23. pokazuje dinamiku redukcije radne snage u 2004. godini (koja je i počela iste godine).

S obzirom na to da rok za privatizaciju delova javnih preduzeća nije oročen, kao i da su i do sada bila zastupljena kašnjenja donošenja i sprovođenja odgovarajuće regulative, opravdana je bojazan da će ovaj proces trajati duže nego što bi bilo optimalno. To je naročito problematično jer su ova preduzeća po svom karakteru monopoli, te usled toga privreda i građani trpe zbog visokih cena i nedovoljno zadovoljavajućeg kvaliteta robe i usluga koje im javna preduzeća pružaju.

Putem kontrole javnog sektora, vlada otežava ulazak novih preduzimača u oblasti telekomunikacija,

	Srbija	Hrvatska	Makedonija	Bugarska	Mađarska
Udeo (2004)	50	60	65	75	80
Udeo (2005)	55	60	65	75	80

Tabela 20. Procentualni udeo privatnog sektora u BDP. Izvor: EBRD Transition Report, 2004 i 2005..

Metod	Ukupno prodato	Prodajna cena ^a	Investicije ^a	Broj zaposlenih
Tenderi	15	96.336	75.159	8.159
Aukcije	204	172.000	43.000	29.023
Tenderi+aukcije	234	268.336	118.159	37.182
Tržište kapitala	282	122.291	na	31.302
UKUPNO	501	390.627	118.159	62.520

Tabela 21. Pregled privatizacije u 2005. godini. ^aU hiljadama evra.

prerade naftnih derivata, železničkih usluga, distribucije i proizvodnje električne energije. Vlada Srbije već dve godine, uprkos kontinuiranom pritisku i pretnjama MMF, ne može da započne restrukturizaciju makar jednog javnog preduzeća i tako izvrši preuzete obaveze koje predstavljaju sastavni deo njene ekonomske politike.

Dalje, primer sporog sprovođenja Zakona o Telekomunikacijama u cilju sprečavanja ulaska trećeg operatera mobilne telefonije dodatno potvrđuje kako javni sektor suzbija konkurenciju i jača monopole. (Zakon je mogao da stupi na snagu tek tri meseca nakon objavljivanja akta o izboru predsednika i članova Upravnog odbora, što se desilo tek u maju 2005. godine).

Da vlada još uvek ne misli ozbiljno o restrukturisanju javnog sektora, pokazuje odsustvo nezavisnih regulatornih tela u infrastrukturi. Agencija za telekomunikacije osnovana je u maju 2005. godine, dok je Savet za radiodifuziju skoro neaktivan od kada je nelegalno inaugurisan u leto 2003. godine. O nezavisnim agencijama koje bi regulisale sfere javnog transporta i prometa nafte još uvek se ne razmišlja.

Dugovanja predstavljaju jednu od glavnih poluga moći koja proizilazi iz kontrole nad javnim sektorom. Nisu samo velika finansijska sredstva koja stoje na raspolaganju (NIS recimo puni 20–25% budžeta

Srbije godišnje) od značaja, već mogućnost neplaćanja, odnosno manipulacije dugovima između javnog i realnog sektora.

Ukoliko državno preduzeće prodaje struju, naftu, telefonske usluge ili transport – što pokriva kompletnu infrastrukturu u jednoj državi – onda ono može da izvlači korist iz opraštanja dugova ili odlaganja plaćanja ovih usluga. Dobar primer za to je privatizacija tri šećerane iz oktobra 2002. godine. Šećerane su prodate za 3 evra po komadu Miodragu Kostiću, u to vreme bliskom prijatelju premijera Srbije, koji je obećao da će zauzvrat otplatiti dugove šećerana koji su prelazili 20 miliona evra. Iz razloga što su šećerane dugovale NIS-u, dve godine nakon privatizacije šećerane dugovi još uvek nisu bili otplaćeni.

Tržišni feleri. Za loše poslovanje preduzetnici po pravilu krive vladu i sistemске propise. Ipak, nesnalazljivost preduzetnika na tržištu može takođe biti razlog sporog privrednog rasta. Rodrik to zove tržišni feleri (*market failures*). Na primer, firme nisu motivisane da rade na novim proizvodima ili na unapređenju obučenosti radne snage. Uvek je jeftinije koristiti inovacije, koje su razvili strani ili domaći konkurenti, ili pak prevazilaziti problem nedostatka kadrova korišćenjem već obučenih i kvalifikovanih radnika ili personala koji poseduje određene informacije iz konkurentskih firmi. Nezaštićena prava intelektualne svojine dovode do slabih aktivnosti istraživanja i razvoja u preduzećima.

	Privatno	Društveno ili državno	Ostalo ^a	Ukupno
Poljoprivreda, lov, šumarstvo i vodoprivreda	2.564	247	1.877	4.688
Vađenje rude i kamena	209	24	13	246
Prerađivačka industrija	17.691	620	759	19.070
Građevinarstvo	4.215	295	381	4.891
Trgovina	41.098	603	591	42.292
Hoteli i restorani	1.224	95	67	1.386
Saobraćaj, skladištenje i veze	4.953	159	153	5.265
Finansijsko posredovanje	436	225	253	914
Obrazovanje	1.024	1.896	427	3.347
Ostalo	9.880	2.087	29.420	41.387
Ukupno	83.294	6.251	33.941	123.486

Tabela 22. Broj preduzeća prema delatnosti i obliku svojine, na dan 31.12. 2005. godine.

Izvor: RZS. ^aZadružna ili mešovita, ili oblik svojine nije naveden.

	NIS	PTT	ŽTP	JAT	Srbijašume	Aerodrom
Broj zaposlenih	17,328	17,900	26.200	3,672	3,983	1,059
Smanjeno	1,500	1,294	3,783	2,164	350	314

Tabela 23. Broj zaposlenih i smanjenje broja zaposlenih u javnim preduzećima u 2004. godini.

Često se dešava da se preduzeća tvrdoglavo drže svojih proizvoda ili glavnog od njih, bez obzira na promene u tržišnim okolnostima. Ova činjenica je očigledna ne samo među socijalističkim direktorima, naviknutim na državne dotacije, već takođe i među mnogim privatnim preduzetnicima. Na primer, kada su se uslovi tržišta nepovoljno izmenili za proizvođače malina, oni su tražili da im država pokrije gubitke. Nijedan od proizvođača malina se nije setio da razmotri nove proizvodne ideje, potraži nova tržišta ili razmotri uvođenje složenijih nivoa prerade voća. Njihov stav je bio ili da država treba se angažuje na smanjenju rizika, pokrije im gubitak, ili odbijaju da proizvode. Odupiranje prihvatanju rizika i oprez u sprovođenju novih profitabilnih ideja su karakteristični za nedovoljno razvijene ekonomije.

U ovakvim okolnostima se može očekivati da vlada interveniše podsticanjem istraživačkih i razvojnih delatnosti među proizvođačima kako bi pokrila deo rizika na tržištu ili da obezbedi organizacionu i informativnu podršku preduzetnicima. Neke vlade idu čak i dalje, dodeljujući sredstva iz budžeta za istraživanje i razvoj. Međutim, srpska vlada se pokazala štedljivom u pogledu ulaganja u ovu oblast.

Da bi se postigli ciljevi za koje se zalaže MMF, vlada je primorana da smanji troškove, naravno ne na linearnan način. Stoga, u skladu sa olsonskim iščekivanjima (vidi u: Olson, 1982), najgore su pogođene one grupe koje ne mogu da nađu zajedničke interese da izvrše pritisak na vladu. Kao posledica, Srbija troši manje od svojih partnera na istraživanje i razvoj, a isto tako manje ulaže u obrazovanje kvalifikovanih kadrova.

Navedene činjenice se lako mogu proveriti na osnovu podataka iz cele države, ali bismo na ovom mestu mogli dodati da su i menadžeri svesni ovog problema. Skoro $\frac{3}{4}$ anketiranog menadžerskog uzorka potvrđuje da ulaganje u istraživanje i razvoj nedostaje, a 86% se slaže da opšti nivo tehnološkog razvoja u Srbiji zaostaje za konkurentima (odjeljak 26). Postoji skoro opšta saglasnost među njima u tome da prava intelektualne svojine nisu dovoljno zaštićena (95%), i stoga velika većina ($\frac{2}{3}$) ne vidi svrhu plaćanja autorskih prava. Kod takvog stanja stvari, za firme je racionalnije zgrabiti sve što se može i izbeći ulaganje u istraživanje i razvoj. Ovo je tipičan primer tržišnog felera. Činjenica da bi stroga implementacija zakona o patentima bila na dobrobit svih, ali ne postoji prave inicijative za to.

Ovo nas dovodi do problema ostalih slučajeva loše koordinacije. Postoji više srpskih poslovnih udruže-

nja, uglavnom sa istim članovima. Međutim, njihov glavni cilj je da zarobe državu a ne da usaglašavaju profitabilne delatnosti. Projekat „Yugo“, planiran u osamdesetim godinama, praktično je bio poslednji koji je uključivao nekoliko poslovnih delatnosti, ali bio je partijski nametnut i sproveden kroz naredjenja. U ovom trenutku preduzetnici ne pokazuju interesovanje među sobom da podrže neki drugi izvozni projekat. Teoretski gledano, Privredna komora je institucija koja bi mogla da obezbedi podršku i usaglasi izvozne delatnosti, ali je koncipirana u komunističkom maniru, više kao sklonište za penzionisane političare nego kao istinska poslovna organizacija. U međuvremenu, vlada je osnovala Agenciju za strana ulaganja i promociju izvoza (SIEPA).

23. Troškovi finansiranja

Troškovi finansiranja predstavljaju poslednji (treći) skup razloga među kojima je prema modelu dijagnoze rasta moguće naći ograničenja za brži rast. Ako je društveni kapital iskorišćen na odgovarajući način i ako nema felera (vladinih ili tržišnih) za razuman povraćaj uloženi sredstava, još uvek ne znači da privreda mora obavezno da raste dokle god sistem finansiranja nije rešen na odgovarajući način, odnosno dokle god privreda nema odakle da nabavi sredstva za svoju delatnost.

Finansiranje može biti lokalno i međunarodno. Ako je **lokalno finansiranje** loše, to znači da u državi postoji neefikasan i slab bankarski sistem. Iako su glavne banke-gubitaši zatvorene na početku tranzicije ovog sektora, preostale banke su još uvek neefikasne i dobro zaštićene od spoljne konkurencije. Ukupna osnovna sredstva bankarskog sektora iznose jedva nešto više od 40% BDP-a, dok je na primer u susjednoj Hrvatskoj i Mađarskoj vrednost istog koeficijenta veća od 100%.

Realne kamatne stope na kredite su visoke s obzirom na to da je dug procenjen u evrima, i nominalna ponderisana prosečna stopa na zajmove stanovništvu je krajem 2005. godine iznosila 15,82%. U jednom istraživanju koje je objavio časopis *Kvartalni monitor*, pokazuje se da kamatne stope opadaju, da su one, kako pokazuje tabela 24, različite u zavisnosti od vrste kredita, a da ovi zavise od kreditnog rizika, odnosno od tipa klijenta. Naime, jedna je kamatna stopa za stanovništvo (15,82%), druga za velika preduzeća (9,2%), a treća za mala i srednja preduzeća (14,5%).

U isto vreme, kamatne stope na deponovana sredstva stanovništva su jedva nešto preko 2%, a na depozite pravnih lica prosečna ponderisana kamatna stopa iznosila je 3,6% u 2004. godini. Tako velika razlika kamate na pozajmljena i deponovana sredstva je znak nesavršene konkurencije u bankarskom sektoru.

Poverenje stanovništva u komercijalne banke raste, kao i njegova spremnost da poveća kredite za domaćinstvo. Ovo se može uočiti kroz povećanje depozita i kredita. Kredibilitet centralne banke se sa druge strane ne uvećava, što je primetno po niskom kapitalu u dinarima. Od nivoa depozita zavisi kredibilitet

U 2005. godini nastavljen je rast štednje stanovništva koji je započeo 2004. godine. Na kraju 2005. devizna štednja stanovništva je dostigla 80 milijardi dinara, a kreditiranje stanovništva se popelo na 65 milijardi, tako da je došlo do rasta neto štednje na oko 16 milijardi dinara (181 milion evra).

U teoriji, preduzeća mogu da biraju između kredita i emisije deonica kako bi finansirala investiranje. Međutim, finansijsko tržište je plitko. Uglavnom se trguje kontrolnim udelom u korporacijama. Praktično je nemoguće da firma sakupi finansijska sredstva na otvorenom tržištu, zbog čega su krediti jedini izvor spoljnih resursa. Akcije na Beogradskoj berzi koje se

		Potrošački (1–5 godina)	Stambeni (10 godina)	Velikim preduzećima (1 godina)
Evro zona	Okt. 2005.	6,7	4,0	3,91
Slovenija	Avg. 2005.	4,8	4,8	3,2
Hrvatska	Avg. 2005.	6,84	5,03	6,77
Rumunija	Sep. 2005.	7,3	9,0	5,3
Srbija	Okt. 2005.	15,82	10,01	9,21

Tabela 24. Kamatne stope u izabranim zemljama u 2005. godini. Izvor: Kvartalni monitor br. 2, str. 73.

bankarskog sektora, a od nivoa razmene valute popularnost centralne banke. Nizak kredibilitet centralne banke izazvan je njenom nesposobnošću da poveća vrednost dinara. Tokom devedesetih, nekolicina piramidalnih struktura je doživela pad, država nije izvršila plaćanje internog duga u stranoj valuti, tako da je stanovništvo lišeno svojih nedinarskih računa. Udruženi, ovi elementi su izazvali nepoverenje ljudi u banke tokom devedesetih, koje je ostalo prisutno i posle smene režima 2000. godine. Od 2002. godine (kada je Evropska unija prešla na evro kao svoju valutu), sve do danas, banke su uspele da sakupe manje od polovine nemačkih maraka zamenjenih za evro. Do kraja 2004. godine, ukupna štednja je iznosila manje od 1,5 miliona evra, gotovo potpuno u stranoj valuti (97%) i bila je položena na kraći rok (94%), što je iznosilo tek nešto više od petine BND.

Međutim, u isto vreme izgleda da je prisutno još veće nepoverenje sa druge strane: banke su odobrile ograničen broj kredita za potrošače i poslovne firme. Banke su zabrinute za sposobnost potrošača da otplate svoje dugove, pa zahtevaju obično trostruku vrednost zaloga da bi odobrile kredit. Problem postaje još komplikovaniji, jer zemljišne knjige nisu tačne i veliki deo imovine nije uknjižen. Samo je mali deo populacije starije od 15 godina uzeo kredite (4,5%) tako da je udeo kredita u BDP-u je zanemarljivih 0,2%.

emituju ne služe da bi se prikupio kapital za finansiranje preduzeća, već da bi se steklo vlasništvo nad fiksnim kapitalom u preduzećima. Na berzi se preko akcija želi doći u posed imovine, a ne vlasništva. Oko 80% trgovine na berzi odvija se van berzanskih tokova, ali se cena izveštava samo sa nagodbi sa berze.

Nadalje, obveznice koje se odnose na državni dug imaju kratak i dug rok dospeća. Prebacivanje na dug rok dospeća otplate bi pomogao srpskom finansijskom tržištu da stabilizuje dug, upravlja njime, kao i da privuče strane investicije. Na ovaj način, oni koji upravljaju dugom suočavaju se sa većim i kompleksnijim rizicima. Likvidnost i transparentnost sekundarnog tržišta obveznicama je mala. Komisija za hartije od vrednosti nema ovlašćenja po kojima bi mogla da zahteva da izveštaji o trgovanju uključe i tržišnu cenu. Potrebno je da ili Centralni registar za hartije od vrednosti prijavi tržišnu cenu, ili da Narodna banka Srbije natera banke da prijavljuju tržišnu cenu obveznicama kojima se trguje van berze. Osim toga, period nagodbe za obveznice je T+3. Nakon izvršenja transakcije, brokeri i nadzorne banke informišu klijente o zaključenoj nagodbi. U ovim transakcijama je potrebno eliminisati sve barijere u sistemu nagodbe i kliringa i sistemu transakcionih plaćanja nadoknada. Uvođenje standardnih i transparentnih dodatnih tehnika nagodbe kao i dodatni sistem market-mejkera

za (državne) obveznice bi bio od velike koristi. Vanberzanska trgovina nije *a priori* mana, ali o njoj ima premalo informacija, što povećava neefikasnost tržišta i šteti mehanizmu formiranja cena.

Državni rizik je takođe veliki uprkos činjenici da su sankcije ukinute 2000. godine. Politički nemiri, nerešeni problemi sa okolnim državama, nevoljna saradnja sa Haškim tribunalom, sve su to faktori visokog stepena rizika prema proceni nekoliko međunarodnih agencija. U odeljku 19 (tabela 2) videlo se da je *Economist Intelligence Unit* nekoliko puta rangirao Srbiju, nekad samostalno, a nekad u paru sa Makedonijom, kao državu sa najvišim stepenom rizika u regionu. Rizičnost bankarskog sektora je, bez sumnje, najviša u Srbiji (opšti rezultat 68 poena, Makedonija 61). Ovim nalazima moraju se dodati sve ocene D koje je Srbija dobila (rizik je meren na skali od A do E), koje uključuju: politički rizik, rizik ekonomske politike, rizik ekonomske strukture i rizik inostranog duga. Ovo rangiranje svakako nije bez utemeljenja i uverili smo se da su se i intervjuisani menadžeri uglavnom složili sa procenom rizika kao visokog. Svi ovi elementi moraju da doprinose visokoj ceni finansiranja, što je takođe karakteristika nedovoljno razvijenih ekonomija.

Poznavalac srpske privrede bi ovom inventaru mogao dodati mnoge druge slabosti, ali čak i ovaj ograničen spisak najozbiljnijih problema sasvim je dovoljan da se stekne utisak nedovoljne razvijenosti srpske ekonomije. Jedna sugestija za izlazak iz ove žalosne situacije bi bila boriti se istovremeno sa svim elementima nabrojanim na „spisku za kupovinu“. Međutim, nerazvijene države ne bi bile takve da imaju kapaciteta da sve svoje ključne probleme reše istovremeno. Vlada obično nema resursa i/ili političkog kapitala da reši sve probleme odjednom. Prema tome, prinuđena je da bira ciljeve koji će se najviše isplatiti u pogledu ubrzanja ekonomskog razvoja.

5. Dijagnoza rasta – stavovi privrednika

U ovom poglavlju predstavljani su subjektivni stavovi o konkurentnosti privrede Srbije. Analizirani podaci dobijeni su istraživanjem stavova privrednika na osnovu upitnika koji koristi Svetski ekonomski forum za svoju godišnju publikaciju *The Global Competitiveness Report 2005–2006*. Da bi čitalac lakše mogao da upoređuje objektivnu analizu sa subjektivnim stavovima po istim pitanjima, struktura poglavlja 5 identična je, koliko je to bilo moguće, strukturi poglavlja 4, koje je strukturisano po uzoru na Rodrikov model dijagnoze rasta izložen u poglavlju 3. Dakle, u poglavlju se analiziraju stavovi privrednika u pogledu stope povraćaja na socijalni kapital, stope aproprijabilnosti i troškova finansiranja.

24. Metodologija i uzorak

U ovom poglavlju korišćeni su rezultati ankete koja je za potrebe Svetskog ekonomskog foruma (*World Economic Forum*, WEF) urađena za Srbiju i Crnu Goru. (dobijeni podaci su ekskluzivni, i biće publikovani u studiji *The Global Competitiveness Report 2006*). Korišćena su ona pitanja na osnovu kojih može da se dobije uvid u stav privrednika u Srbiji u skladu sa temama koje se obrađuju u ovoj studiji. Tretirana su samo odabrana pitanja, a iz uzorka su eliminisana preduzeća anketirana u Crnoj Gori, budući da se studija bavi samo stanjem u Srbiji, tako da analiza obuhvata stavove privrednika iz 80 anketiranih preduzeća.

S obzirom na to da je anketa WEF iz 2004. godine obuhvatnija od ankete iz 2005. godine, ona sadrži neka pitanja relevantna za oblasti koje su ovde obrađivane, a kojih nema u anketi iz 2005. U slučajevima kada su korišćena pitanja iz 2004. godine, to je jasno navedeno. Takođe, treba napomenuti da uzorak u ove dve godine nije isti (u 2004. godini je veći, obuhvata 102 preduzeća), što čini da rezultati ankete iz ove dve godine nisu sasvim uporedivi, ali

ipak mogu da pruže uvid u to kakvi su stavovi privrednika po pojedinim pitanjima.

Anketa je strukturisana tako što su izložena dva oprečna stava, a ispitanici treba da se opredele za jedan od njih, navodeći da li se slažu sa njim u potpunosti, u najvećoj meri ili delimično, ili su pak indiferentni u odnosu na oba stava. Ocene koje se koriste su u rasponu 1–7, gde 1 i 7 označavaju potpuno slaganje, 2 i 6 slaganje u najvećoj meri, a 3 i 5 delimično slaganje sa, redom, levim i desnim stavom. Ocena 4 znači da su ispitanici indiferentni prema dva navedena stava.

Za potrebe analize ankete, pojedini pojmovi su definisani na sledeći način:

- Privatna preduzeća su ona koja imaju više od 50% učešća privatnog kapitala (domaćeg i/ili privatnog),
- Izvoznici su preduzeća kod kojih najmanje 10% prihoda potiče iz izvoza.

S obzirom na mali uzorak, nije bilo svrsishodno posmatrati samo preduzeća u stranom vlasništvu.

U strukturi anketiranih preduzeća preovlađuju mala i srednja preduzeća – njih 38% ima manje od 50 zaposlenih, dok $\frac{3}{4}$ anketiranih ima manje od 500 zaposlenih. U vezi sa vlasničkom strukturom, više od polovine anketiranih preduzeća je 100% u domaćem privatnom vlasništvu, osmina je 100% u društvenom ili državnom vlasništvu, dok kod petine preduzeća stranci imaju delimično ili potpuno vlasništvo. U okviru državnog sektora najveće je učešće (40%) preduzeća koja zapošljavaju 100–500 ljudi, dok u okviru privatnog sektora dominiraju preduzeća (43%) koja zapošljavaju do 50 ljudi. U grupi anketiranih preduzeća po $\frac{1}{4}$ njih dolazi iz sektora prerađivačke industrije i sektora poljoprivrede, lova, šumarstva i vodoprivrede, dok se petina preduzeća bavi trgovinom.

Gotovo polovina anketiranih preduzeća se uopšte ne bavi izvozom, dok i među preduzećima koja izvoze, učešće izvoza u ukupnim prihodima nije naročito veliko. Primera radi, kod petine preduzeća izvozni prihodi čine više od četvrtine ukupnih prihoda, dok kod svega 5% preduzeća izvoz čini više od polovine ukupne realizacije. Kada je reč o izvoznicima, najveći broj njih (više od 80%) je u većinskom privatnom vlasništvu.

Istraživanje je obavljeno u periodu od 1. do 28. marta 2005. godine.

25. Privreda i ekonomska politika

Što se tiče očekivanja ispitanika po pitanju razvoja privrede u narednom periodu, više od polovine njih pretpostavlja da će u narednih godinu dana privreda naše zemlje zapasti u recesiju, dok svega ¼ očekuje da će privredni rast biti relativno stabilan.

Kada je reč o obimu sive ekonomije, ispitanici su imali zadatak da se opredele između dva stava: da siva ekonomija ne postoji, ili da siva ekonomija čini preko 50% privredne aktivnosti. Kao što se moglo očekivati, privrednici se u većini slučajeva (gotovo 60% odgovora) slažu sa drugonavedenim stavom. Međutim, samo zanemarljiv broj se sa njim slaže u potpunosti, što se može tumačiti time da siva ekonomija čini značajan deo privredne aktivnosti, ali da, prema mišljenju privrednika, to učešće ipak nije više od 50%.

Ispitanici su imali zadatak i da sa ponuđene liste odaberu pet faktora koji predstavljaju najveću prepreku poslovanju u našoj zemlji. Kao najproblematičniji faktor izdvojila se nestabilnost ekonomske politike, koju je 35% ispitanika stavilo na prvo mesto, a čak polovina ispitanika na prvo ili drugo mesto. Iza toga slede neefikasna državna administracija, koju je svaki sedmi ispitanik stavio na prvo mesto, a gotovo četvrtina ispitanika na prvo ili drugo mesto, potom i pristup izvorima finansiranja, koji je svaki deseti ispitanik stavio na prvo mesto, a 28% njih na prvo ili drugo mesto. Od ostalih faktora treba pomenuti još i korupciju, koju je gotovo četvrtina ispitanika stavila na prvo ili drugo mesto.

U anketi iz 2004. godine postoji pitanje koje se odnosi na regionalne razlike, i iz odgovora ispitanika se može zaključiti da su takve razlike izražene. Naime, na pitanje da li postoje velike razlike između regiona s obzirom na kvalitet poslovnog okru-

ženja, više od ¾ ispitanika se složilo s tim stavom, pri čemu se ¼ ispitanika s navedenim stavom slaže u potpunosti.

26. Prinos na socijalni kapital

Siromaštvo

Napori vlade da se smanji siromaštvo i razlike u nivou primanja su kod privrednika u 69% slučajeva ocenjeni kao nedelotvorni. Od ukupnog broja anketiranih privrednika, 33,3% kaže da su napori u potpunosti nedelotvorni, a 35,9% smatra da su u najvećoj meri nedelotvorni.

Radni odnosi

Na pitanje da li smatraju da je zapošljavanje i otpuštanje radnika fleksibilno za poslodavca, ili je, naprotiv, otežano propisima, odgovori ispitanika su bili prilično nejedinstveni. Naime, po oko 40% ispitanika je bilo naklonjeno i jednom i drugom odgovoru, dok je petina bila indiferentna. Zbog toga je izvršeno raščlanjavanje odgovora u zavisnosti od toga da li su preduzeća iz kojih ispitanici dolaze u većinskom društvenom/državnom ili u privatnom vlasništvu. Gotovo polovina (47%) privrednika koji su zaposleni u državnom sektoru smatra da je zapošljavanje i otpuštanje radnika otežano propisima (27% njih se sa ovim stavom slaže u potpunosti), dok je trećina ispitanika zauzela indiferentan stav. Stavovi privrednika u privatnom sektoru se po ovom pitanju razlikuju u odnosu na zaposlene u državnom sektoru i mnogo su manje jedinstveni. Naime, u ukupnom broju zaposlenih privrednika u privatnom sektoru, 43% njih smatra da je zapošljavanje i otpuštanje radnika fleksibilno za poslodavca (22% smatra da je u najvećoj meri fleksibilno, 11% da je u potpunosti i isti procenat da je donekle). S druge strane, samo nešto je niže učešće (39%) onih koji smatraju da je zapošljavanje i otpuštanje radnika otežano propisima (19% donekle, 12% u najvećoj meri). Na ovom mestu treba napomenuti da je anketa izvršena neposredno nakon što je donet novi Zakon o radu (u martu 2005), tako da ne pruža informacije o tome kako privrednici ocenjuju taj najnoviji propis.

Po pitanju toga da li propisi o radu u našoj zemlji sprečavaju preduzeća da zapošljavaju strance, mišljenja privrednika se po obliku vlasništva preduzeća ne razlikuju bitno. Polovina ispitanika misli da propisi ne sprečavaju zapošljavanje stranaca (pri

čemu se $\frac{1}{4}$ anketiranih sa ovim stavom slaže u potpunosti), 15% misli da je zapošljavanje ograničeno, a relativno je veliko učešće onih koji su indiferentni po ovom pitanju, budući da čine 37% od ukupnog broja ispitanika.

Kada je reč o tome da li se plate u našoj zemlji određuju kroz donošenje opšteg kolektivnog ugovora ili na nivou svakog pojedinačnog preduzeća, 60% anketiranih, nezavisno od sektora u kojem rade, privatnom ili državnom, smatra da se plate određuju na nivou svakog pojedinačnog preduzeća (pri čemu se $\frac{1}{4}$ anketiranih sa ovim stavom slaže u potpunosti).

Ono što je sa stanovišta radnih odnosa i motivacije zaposlenih nepovoljno, jeste to što anketirani privrednici, bez obzira na sektor u kojem su zaposleni, uglavnom misle da plate u našoj zemlji ne zavise od produktivnosti zaposlenog. Naime, svega $\frac{1}{4}$ anketiranih smatra da plate, u manjoj ili većoj meri, zavise od produktivnosti, dok je 20% ispitanika indiferentno po ovom pitanju, a čak 54% smatra da plate ne zavise od produktivnosti.

Produktivnost

Prema anketi koja je sprovedena u 2004. godini, privrednici su ocenili produktivnost u svojim preduzećima, kao i najznačajnije prepreke njenom poboljšanju. Učešće privrednika zaposlenih u državnim i društvenim preduzećima u ukupnom broju anketiranih privrednika u pomenutoj anketi je 27%, a preostalih 73% je zaposleno u privatnom sektoru.

Na pitanje kako ocenjuju produktivnost u sopstvenom preduzeću u odnosu na ostala preduzeća iz svog sektora, privrednici su u proseku smatrali da njihova preduzeća spadaju među vodeća u svojim granama što se produktivnosti tiče. Naime, čak 55% ispitanika smatra da je produktivnost njihovog preduzeća visoka u odnosu na konkurente, od čega se 20% ispitanika sa ovim stavom slaže u potpunosti, a $\frac{1}{4}$ u najvećoj meri. Ispitanici koji su smatrali da njihova preduzeća zaostaju za konkurentima u pogledu produktivnosti su činili 28% anketiranih privrednika. Raščlanjavanje odgovora u zavisnosti od tipa vlasništva preduzeća ukazuje na to da privrednici smatraju da su privatna preduzeća produktivnija, dok državna generalno imaju niži nivo produktivnosti. Među privrednicima koji su zaposleni u državnom sektoru, čak 54% njih smatra da je produktivnost njihovog preduzeća niska u odnosu na prosek grane (pri čemu je relativno visoko učešće – 29%,

onih koji se sa tim tvrđenjem slažu u potpunosti), $\frac{1}{4}$ je indiferentna po tom pitanju, dok manjina (21%) misli da se mogu ravnati sa najproduktivnijim preduzećima iz njihovog sektora. Od privrednika koji dolaze iz privatnog sektora, 68% njih smatra da je produktivnost njihovih preduzeća visoka, pri čemu je relativno visoko učešće (27%) onih koji se sa navedenim stavom u potpunosti slažu. Među ovom grupom ispitanika učešće onih koji smatraju da njihovo preduzeće zaostaje za konkurentima po pitanju produktivnosti iznosi 18%.

Zanimljivo je da su privrednici relativno povoljno ocenili i stanje svoje produktivnosti u odnosu na najproduktivnija preduzeća iz svog sektora u svetu. Naime, iako preovlađuju oni koji smatraju da je produktivnost njihovog preduzeća niska u odnosu na svetsku konkurenciju (47%), čak 40% ispitanika zastupa suprotan stav, i smatra da njihova preduzeća imaju visok nivo konkurentnosti u odnosu na najproduktivnija svetska preduzeća iz istog sektora. I u ovom slučaju privrednici koji rade u privatnim preduzećima su bolje ocenili sopstveno preduzeće, budući da je gotovo polovina njih ocenila njihov nivo produktivnosti kao visok u odnosu na svetsku konkurenciju. Ovakav stav anketiranih privrednika ne korespondira sa stvarnim stanjem u domaćoj privredi, koje karakteriše nezadovoljavajući nivo produktivnosti, ali dosta govori o tome da privrednici generalno ne poznaju dovoljno tržište na kome posluju, kao ni performanse i položaj sopstvenog preduzeća.

Kao najznačajnije prepreke za poboljšanje produktivnosti u anketi u 2004. godine privrednici su ocenjivali: loše radne navike, poslovne propise, nedostatak kvalifikovane radne snage i obuke, nedostatak kapitala i infrastrukture. Kao najproblematičniji faktor privrednici su izdvojili nedostatak kapitala i infrastrukture, budući da je čak 70% ispitanika ocenilo kako on predstavlja značajnu prepreku za povećanje produktivnosti u svom preduzeću (pri čemu visoko učešće – 37% imaju oni koji se sa tim stavom slažu u potpunosti), dok 20% ne smatra da je on značajan. Ovaj problem je naročito ozbiljan u državnim preduzećima, s obzirom na to da su privrednici iz tog sektora u mnogo većem procentu (89%) ovaj faktor ocenili kao problematičan (pri čemu se nešto više od polovine njih u potpunosti slaže sa stavom da nedostatak kapitala i infrastrukture predstavlja značajnu prepreku povećanju produktivnosti u njihovom preduzeću), u odnosu na privrednike iz privatnog sektora, koji su ovaj faktor naznačili kao značajnu prepreku u 62% slučajeva.

Ostali ponuđeni faktori su prema mišljenju privrednika pre beznačajne nego značajne prepreke povećanju produktivnosti, a među njima su najproblematičnije loše radne navike, a najmanje problematičan je nedostatak kvalifikovane radne snage. Loše radne navike je približno isti procenat anketiranih naveo i kao značajne (43%) i kao beznačajne prepreke rastu produktivnosti (47%). Ocene ove prepreke se razlikuju prema sektoru u kojem su privrednici zaposleni. Tako je zanimljivo da loše radne navike među privrednicima zaposlenim u državnom sektoru više od polovine njih (54%) smatra značajnim, dok s druge strane 43% njih smatra beznačajnim. U strukturi zaposlenih privrednika u privatnom sektoru polovina njih smatra da loše radne navike predstavljaju beznačajnu prepreku poboljšanju produktivnosti. Ovakvi odgovori bi mogli da ukažu na činjenicu da su u privatnim preduzećima bolje razvijeni mehanizmi koji treba da podstaknu radnike da više i savjesnije rade.

Poslovne propise kao prepreku u poboljšanju produktivnosti polovina anketiranih privrednika ocenjuje kao beznačajnu, dok 35% njih misli da je to ipak značajna prepreka. Ukoliko se izvrši raščlanjavanje u odnosu na tip vlasništva preduzeća, dobijaju se gotovo identični rezultati. Problem nedostatka kvalifikovane radne snage i obuke zanimljivo je da u većini privrednici ocenjuju kao beznačajnu prepreku u poboljšanju produktivnosti. U ukupnom uzorku 60% ispitanika smatra da je to beznačajna prepreka porastu produktivnosti, a 30% da je značajna. Ovakvi rezultati se gotovo poklapaju sa odgovorima privrednika iz privatnog sektora, dok su menadžeri iz državnog sektora u nešto većem procentu u odnosu na prosek bili skloni da ovaj faktor označe kao značajan problem (39%).

U anketi iz 2005. godine privrednici su imali zadatak i da izaberu pet najproblematičnijih faktora u vezi sa poslovanjem u našoj zemlji. Od problema vezanih za tržište rada, 53% ispitanika je među pet najproblematičnijih naveo loše radne navike. I pored ovako visokog učešća, uglavnom je navođen na kraju liste pet odabranih faktora, tako da mu je najčešće dodeljivan rang 5 (u 38% slučajeva) ili rang 4 (21% slučajeva). Što se tiče ostalih problema na tržištu rada, petina ispitanika je kao jedan od pet najozbiljnijih problema navela neadekvatno obrazovanu radnu snagu, dok je svega 6% ispitanika kao problem navelo restriktivne propise o radu. Iz ovih rezultata se može zaključiti da, prema mišljenju anketiranih privrednika, kvalitet i radne navike za-

poslenih predstavljaju prepreku efikasnom poslovanju u Srbiji, ali da su prepreke koje postoje u nekim drugim oblastima privrednog života mnogo problematičnije.

Žene na tržištu rada

U anketi iz 2005. godine privrednici su ocenili i položaj žena na tržištu rada. Na pitanje koje se odnosi na praksu zapošljavanja žena, odgovori su prilično neujednačeni. Zanimljivo je da je gotovo svaki drugi ispitanik (47% njih) smatrao da je zapošljavanje žena ograničeno i zastupljeno u manje važnim sektorima, mada se najveći broj odgovora (30% od ukupnog uzorka) samo delimično slaže sa tim tvrdnjem. Učešće ispitanika koji zastupaju suprotan stav – da je zapošljavanje žena istovetno sa zapošljavanjem muškaraca, takođe nije zanemarljivo, i iznosi 38%. Odgovori privrednika iz privatnog sektora korrespondiraju sa prosekom, dok privrednici koji dolaze iz državnog sektora u većoj meri (53% njihovih odgovora) smatraju da su žene prilikom zapošljavanja diskriminisane u odnosu na muškarce.

Za razliku od prethodnog pitanja, koje ukazuje na postojanje diskriminacije prilikom zapošljavanja, odgovori privrednika pokazuju da, kada je reč o visini plata, žene nisu diskriminisane u odnosu na muškarce. Zanimljivo je da su stavovi po pitanju postojanja razlike u zaradama za sličan posao između muškaraca i žena ujednačeni između ispitanika koji dolaze iz državnog i privatnog sektora. – više od polovine ispitanika u oba sektora smatra da su žene plaćene isto kao i muškarci za sličan posao. Od ukupnog broja anketiranih privrednika 28% ima indiferentan stav, dok se 18% ispitanika slaže s tim da su žene plaćene manje od muškaraca.

Stavovi privrednika o regulisanju porodijskog odsustva u našoj zemlji nisu jedinstveni. Naime, gotovo je identičan broj ispitanika koji smatraju da ovi propisi otežavaju zapošljavanje žena sa brojem onih koji zastupaju suprotan stav – da oni ne predstavljaju nikakvu smetnju (redom 42% i 43%). Raščlanjavanje prema tipu vlasništva preduzeća pokazuje da je u okviru državnog sektora veće učešće menadžera koji smatraju da ovi propisi ne predstavljaju problem. Dok se odgovori privrednika iz privatnog sektora u velikoj meri podudaraju sa prosekom, većina (53%) privrednika iz državnog sektora misli da porodijsko odsustvo ne predstavlja smetnju zapošljavanju žena, dok 27% njih misli da postojeći propisi otežavaju zapošljavanje žena.

Osnovna infrastruktura

Opšte stanje infrastrukture u našoj zemlji je ocenjeno izrazito negativnom ocenom. Naime, nijedan ispitanik se ni delimično nije složio sa konstatacijom da je infrastruktura u našoj zemlji među najboljima u svetu, tako da se svi (izuzev dva ispitanika koji su imali indiferentan stav) slažu s tim da je infrastruktura kod nas nerazvijena i nedovoljna. Čak se trećina ispitanika sa ovim stavom slaže u potpunosti.

Posmatrano po pojedinim vidovima prevoza, jako loše je ocenjeno stanje železnice i luka i unutrašnjih plovnih puteva. Naime, u oba slučaja, preko 90% ispitanika (u slučaju železnice čak 98%) smatra da su ova dva vida transporta kod nas nerazvijena. Ukoliko se posmatraju različiti modaliteti odgovora, uočava se da je najveći procenat (preko 45%) onih koji se sa tom konstatacijom slažu u najvećoj meri, a odmah zatim slede oni koji se sa njom slažu u potpunosti (oko 35% ispitanika).

U anketi 2004. godine je ispitivano kolika je uopšte mogućnost izbora između različitih vidova prevoza u našoj zemlji. Više od polovine ispitanika (57%) je ocenilo da je takva mogućnost ograničena, dok nešto preko petine smatra (pretežno delimično se slažući s tim), da je mogućnost izbora široka. S tim u vezi, ⅓ ispitanika smatra da je i integracija raznih modaliteta prevoza komplikovana i nepouzdana, a čak 4/5 njih da je infrastruktura za prevoz robe nerazvijena.

Kada je reč o kvalitetu elektroenergetskog sistema, ne postoji jedinstven stav ispitanika. Naime, polovina njih smatra da je on lošiji nego u drugim zemljama, dok suprotnu konstataciju (da kvalitet snabdevanja električnom energijom zadovoljava najviše standarde) podržava 40% ispitanika. U oba slučaja prevlađuju oni koji se sa datim konstatacijama slažu samo delimično, a ako se uzme i učešće onih sa indiferentnim stavom, može se zaključiti da u najvećem broju slučajeva ispitanici smatraju da naš sistem nije bolji, ali ni mnogo lošiji nego u drugim zemljama.

Poštanska služba je takođe ocenjena srednjom ocenom, budući da je na pitanje da li bi imali poverenja da preko poštanske službe pošalju paket vredan 100 USD, više od polovine ispitanika odgovorilo da bi imalo poverenja. Doduše, nevelik je procenat onih koji imaju potpuno poverenje (18%), a prevlađuju oni koji u najvećoj meri ili delimično veruju poštanskoj službi.

Obrazovanje

Obrazovni sistem u našoj zemlji je prilično nezadovoljavajuće ocenjen, budući da 45% ispitanika smatra da je državno (besplatno) školstvo lošeg kvaliteta, dok je manji procenat (38%) onih koji misle da je školstvo u najvećoj meri ili potpuno jednako najboljem u svetu. Veoma je simptomatično što gotovo ⅔ ispitanika smatra da obrazovni sistem u našoj zemlji ne zadovoljava potrebe tržišne privrede.

Kvalitet obrazovanja iz oblasti matematike i prirodnih nauka je dosta dobro ocenjen, s obzirom na to da približno 65% ispitanika smatra da se ono može ravnati sa najboljim u svetu. Doduše, malo je ispitanika koji se sa ovakvim tvrđenjem slažu u potpunosti; dominiraju oni koji se slažu u najvećoj meri ili delimično, što znači da ispitanici, iako su generalno zadovoljni kvalitetom nastave u ovoj oblasti, smatraju da postoji još prostora za poboljšanja kvaliteta obrazovanja. Sa druge strane, kada je reč o poslovnim i školama za obrazovanje menadžera, one prema mišljenju ispitanika nisu zadovoljavajuće, 53% anketiranih smatra da su lošeg kvaliteta.

Raspoloživost naučnika i inženjera se može oceniti kao zadovoljavajuća, jer su oni, prema mišljenju 62% ispitanika, brojni i dostupni u našoj zemlji. Međutim, ono što je ogroman problem je što talentovani ljudi često odlaze u inostranstvo u potrazi za mogućnostima koje im se tamo pružaju – to je mišljenje čak 89% anketiranih.

Istraživanje i razvoj

U vezi sa kvalitetom naučno-istraživačkih institucija u našoj zemlji, gotovo svaki drugi ispitanik smatra da one ne postoje u dovoljnoj meri, dok 31% ispitanika smatra da su one dovoljno dobre ili među najboljima u svetu u svojoj oblasti. Imajući u vidu da se 71% ispitanika ili delimično slaže sa navedenim tvrđenjima ili da je indiferentno prema njima, možemo zaključiti da prevlađuje polovično zadovoljstvo zastupljenošću i kvalitetom domaćih naučno-istraživačkih institucija. Ovakav zaključak je verovatno delom uslovljen i iskustvom koje preduzeća imaju u saradnji sa takvim institucijama. Naime, odgovori anketiranih privrednika pokazuju da se obim i kvalitet ove saradnje ne mogu oceniti kao zadovoljavajući, pošto je prema mišljenju ⅔ ispitanika poslovna saradnja preduzeća sa domaćim univerzitetima u oblasti istraživanja i razvoja (IR) minimalna ili ne postoji, dok je ona intenzivna i kontinuirana po mi-

šljenju 20% ispitanika. Kada je reč o ulaganju samih preduzeća u istraživanje i razvoj, mišljenje ¾ ispitanika je da preduzeća u našoj zemlji nedovoljno ulažu u IR, dok se samo 10% delimično ili u najvećoj meri slaže sa tvrdjenjem da je to ulaganje dovoljno, tj. da se u ovu oblast mnogo ulaže u odnosu na slična preduzeća u inostranstvu.

S tim u vezi, značajno je upoznati se sa kvalitetom mera koje država preduzima kako bi podstakla istraživanje i razvoj. Sud eći po rezultatima ankete iz 2004. godine, one su jako nezadovoljavajuće. Naime, direktne vladine subvencije i poreske olakšice za istraživanje i razvoj prema mišljenju 75% ispitanika gotovo da ne postoje.

S obzirom na to da je nivo istraživačko-razvojnih aktivnosti ocenjen kao nezadovoljavajući, logična posledica je da velika većina anketiranih preduzeća smatra da nivo tehnološkog razvoja u našoj zemlji zaostaje za većinom drugih zemalja. Naime, ovakav stav ima čak 86% anketiranih (pri čemu se 40% ispitanika u potpunosti slaže sa ovom konstatacijom). Razlike između preduzeća po tome da li izvoze ili ne – gotovo da ne postoje.

U odnosu na to koliko su naša preduzeća uopšte sposobna da usvajaju nove tehnologije, 58% ispitanika smatra da uglavnom nisu sposobna. Međutim, preovlađuju umereni modaliteti odgovora, tako da, ukoliko se ispitanicima koji su dali neutralnu ocenu pridodaju oni koji su samo donekle naklonjeni jednom od dva modaliteta odgovora (da naša preduzeća nisu sposobna da usvajaju nove tehnologije, odnosno da jesu i da ih agresivno usvajaju), dobijamo rezultat od gotovo ¾ ispitanika koji nemaju ni izrazito pozitivan ni izrazito negativan stav o sposobnosti domaćih preduzeća da usvajaju nove tehnologije.

Anketirani privrednici u čak 73% slučajeva smatraju da se tehnologije kod nas nabavljaju gotovo isključivo na bazi licenci ili kopiranjem stranih tehnologija, a da je sprovođenje IR gotovo nepostojeće, što je u skladu sa prethodno iznetom ocenom istraživačko-razvojnih aktivnosti kod nas. Iz odgovora koji sledi se može zaključiti da je pre reč o kopiranju nego o kupovini licenci. Naime, rezultati ankete pokazuju da u našoj zemlji kupovina licenci nije uobičajen način nabavljanja strane tehnologije, jer se gotovo ¾ ispitanika slaže s konstatacijom da su kupovine licenci strane tehnologije retkost. Međutim, ukoliko se izvrši stratifikacija ispitanika, dobijaju se nešto drugačiji odgovori. Primera radi, ako uzmemo u

obzir samo odgovore izvoznika, procenat onih koji misle da se licence tehnologije retko kupuju je niži i iznosi 50%. Sa druge strane, postoji 40% izvoznika koji se pretežno slažu sa suprotnom konstatacijom, da kupovine licenci jesu uobičajen način nabavke strane tehnologije u našoj zemlji.

Takođe, ukoliko se posmatraju samo preduzeća iz oblasti prerađivačke industrije, gotovo je podjednak broj onih koji smatraju da su licence retke i onih koji misle da su one uobičajen način nabavljanja tehnologija. Na ovom mestu bi bilo zanimljivo videti da li modalitet za koji su se ispitanici opredelili zavisi od toga da li su oni sami korisnici licenci stranih tehnologija. Međutim, nažalost, anketa nam ne pruža takvu vrstu informacije. Od anketiranih preduzeća, njih ¾ smatra da su strane direktne investicije važan izvor novih tehnologija, pri čemu se čak 2/5 ispitanika u potpunosti slaže s ovom konstatacijom

Na osnovu prezentovanih odgovora, možemo da zaključimo da privrednici smatraju da domaća preduzeća u principu nisu nesposobna za usvajanje novih tehnologija, ali da takva praksa u ovom trenutku nije dovoljno zastupljena, i da je to razlog zašto je naša zemlja tehnološki zaostala.

Informaciono-komunikacione tehnologije

Kada je reč o tome u kojoj meri su informaciono-komunikacione tehnologije (IKT) prioritet naše vlade, 44% ispitanika je odgovorilo da to nije prioritet, dok 35% njih zauzima suprotan stav smatrajući da IKT jesu prioritet naše vlade.

Sledeće pitanje je bilo da li su IK tehnologije važan deo vizije naše vlade o budućnosti zemlje, i da li ona aktivno prenosi svoju viziju građanima. U ukupnom uzorku dominiraju oni koji smatraju da ne postoji vizija Vlade o IKT (60% anketiranih), mada postoji ¼ ispitanika koji misle da ovakva vizija postoji i da se uspešno prenosi. S obzirom na nedostatak vizije, ni programi promocije IKT od strane Vlade nisu ocenjeni kao zadovoljavajući, budući da 61% ispitanika misli da takvi programi nisu uspešni, a visoko je učešće i onih koji su indiferentni po tom pitanju (¼).

Kada je reč o zastupljenosti IKT u prostorijama državne uprave, 58% anketiranih privrednika misli da su IKT uobičajene i rasprostranjene u kancelarijama državnih službi, ali postoji i ¼ ispitanika koji smatraju da su one nedovoljno zastupljene. Sledeće pitanje je usko povezano sa prethodnim i odnosi se na stav is-

pitanika da li su IKT povećale produktivnost državne uprave. Nažalost, većina misli da je uticaj neznatan (63%), a da IKT značajno povećavaju produktivnost državne uprave misli tek svaki peti ispitanik.

Na pitanje od čega zavisi nabavka proizvoda visoke tehnologije na nivou države, ne postoji jednoznačan odgovor ispitanika u odnosu na dva ekstrema („zavisi samo od cene proizvoda“ i „zavisi od tehničkih performansi i inovativnosti tehnologija“). Raspored odgovora ka oba ekstrema je otprilike isti: na strani da zavisi od cene se nalazi 36%, a na strani da zavisi od očekivanih performansi se nalazi 32% ispitanika.

Kada je reč o zastupljenosti *online* usluga državnih službi, čak 80% ispitanika je odgovorilo da takve mogućnosti ne postoje (pri čemu se čak 1/3 anketiranih sa ovim stavom slaže u potpunosti, a nešto malo više ima onih koji se slažu u najvećoj meri).

Sledeće veoma važno pitanje se ticalo postojanja zakona koji regulišu primenu i korišćenje IKT. Ovde je veoma važno istaći da nijedan ispitanik ne misli da su zakoni dobro razvijeni i da se na odgovarajući način primenjuju, a najveći je procenat onih koji misle da odgovarajući zakoni uglavnom ne postoje (57%).

Iz oblasti telekomunikacija, kada je reč o mogućnosti da dobiju nove telefonske linije za svoje preduzeće, privrednici su u 43% slučajeva izjavili da su one dostupne, ali se sa tim stavom uglavnom slažu delimično ili u najvećoj meri, svega 8% ispitanika se sa tim slaže u potpunosti. S druge strane, ispitanici koji se u potpunosti ili u najvećoj meri slažu sa suprotnim tvrdjenjem (da su telefonske linije potrebne za posao retke i teško ih je dobiti) čine 30% ukupnog uzorka. Nasuprot tome, može se oceniti da tržište mobilne telefonije mnogo spremnije zadovoljava potrebe privrede, jer čak 78% ispitanika smatra da je mobilne telefone potrebne za preduzeće lako dobiti, i to po pristupačnim cenama.

Kada je u pitanju konkurencija među internet provajderima u smislu obezbeđivanja visokog kvaliteta usluga i niskih cena u našoj zemlji, najveći broj anketiranih misli da konkurencije praktično nema na dovoljnom nivou da bi kao posledicu imali kvalitetne usluge i niske cene – takvo mišljenje je izrazila polovina anketiranih, pri čemu se 1/5 sa tim mišljenjem slaže u potpunosti. Da konkurencija postoji i da su njeni pozitivni efekti uglavnom zastupljeni smatra 28% anketiranih, dok indiferentan stav prema ovom pitanju ima svaki peti ispitanik.

Što se tiče elektronske trgovine između preduzeća, prema rezultatima ankete ona je na veoma niskom nivou. Mišljenje da je elektronska trgovina veoma slaba zastupa 70% anketiranih. Sa druge strane, da je manje ili više rasprostranjena misli manjina od 18% ispitanika.

Zdravlje i okolina

Prema rezultatima ankete iz 2004. godine, oko 80% ispitanika smatra da postoji velika razlika u kvalitetu zdravstvenih usluga koje se pružaju bogatim i siromašnim građanima u Srbiji, dok tek svaki deseti ispitanik smatra da je ona mala.

Prema mišljenju 3/4 ispitanika propisi o zaštiti životne sredine u našoj zemlji su blagi u poređenju sa većinom drugih zemalja. Sem toga, oni su konfuzni i primenjuju se sporadično, mišljenje je čak 85% ispitanika, dok je zanemarljivo učešće onih koji makar delimično smatraju da su ovi propisi stabilni i da se primenjuju dosledno i nepristrasno.

Propisi koji propisuju obavezno objavljivanje podataka o stanju životne sredine i nivou zagađenja ne postoje uopšte ili ne u dovoljnoj meri, prema mišljenju 3/4 anketiranih. U vezi s tim, 79% ispitanika smatra da preduzeća ne izveštavaju o zagađivanju životne sredine (pri čemu se 36% sa ovim stavom slaže u potpunosti, a 28% u najvećoj meri).

Postupanje u skladu sa standardima za zaštitu životne sredine u našoj zemlji znatno ili u najvećoj meri umanjuje konkurentnost, smatra 46% anketiranih, a sa čim se 1/4 uglavnom ne slaže jer smatra da postupanje u skladu sa propisima stvara dugoročnu konkurentnost, tako što podstiče poboljšanje proizvoda i procesa.

Generalno, regulativa o zaštiti životne sredine u našoj zemlji je loše ocenjena. Privrednici u velikom broju slučajeva procenjuju da ona čak i ne postoji. Činjenica da ova regulativa zapravo postoji pokazuje da se ona u praksi slabo primenjuje, s obzirom na to da privrednici često nisu čak ni upoznati sa postojanjem takvih propisa.

Uticaj na poslovanje preduzeća

Privatizacija glavnih privrednih sektora u našoj zemlji prema mišljenju 44% ispitanika ima pozitivan efekat na životnu sredinu, budući da oni smatraju da privatizacija stvara dugoročnu konkurentnost

i podstiče efikasno korišćenje energetske sredstava i materijala. S druge strane, 31% ispitanika zastupa suprotan stav, i smatra da privatizacija glavnih privrednih sektora remeti konkurenciju i podstiče neefikasno korišćenje energetske resursa i materijala.

U našoj zemlji energetska efikasnost i prelazak na nove i obnovljive izvore energije smatra se pitanjem niskog prioriteta, mišljenje je čak 64% ispitanika, dok 20% njih ističe da je reč o pitanju visokog prioriteta. Zakrčenost saobraćaja u našoj zemlji, po mišljenju 2/3 ispitanika, ugrožava efikasan protok robe i ljudi, što svakako stvara probleme u distribuciji i povećava troškove preduzeća. Što se tiče zagađenosti prouzrokovane saobraćajem, mišljenje 59% ispitanika je da je ona velika i da rezultuje restrikcijama upotrebe određenih prevoznih sredstava, mada postoji 27% anketiranih privrednika koji smatraju da ova vrsta zagađenja još ne predstavlja naročit problem u našoj zemlji.

Kada je reč o ponašanju preduzeća koja se bave eksploatacijom ili preradom prirodnih resursa, mišljenje čak 73% anketiranih je da se ona retko bave pitanjem degradacije ekosistema, dok se samo 16% njih slaže s tim da ova preduzeća preduzimaju mere za očuvanje ekosistema od kojeg zavise.

Na pitanje da li u njihovom sektoru preduzeća rutinski sprovode analizu ekoloških i socijalnih rizika u sklopu sveobuhvatne analize poslovnog rizika, 55% ispitanika je odgovorilo da to nije slučaj, dok 27% ima suprotno mišljenje. Takođe, ni finansijskim posledicama neispunjenja standarda se ne posvećuje naročita pažnja. Naime, sa stavom da se finansijske posledice neispunjenja ekoloških i socijalnih standarda pažljivo procenjuju složila se 1/4 ispitanika, dok većina (58%) smatra da se ove posledice ne procenjuju.

O sprovođenju ekoloških i socijalnih standarda multilateralnih banaka za razvoj (npr. Svetska banka, EBRD) u našoj zemlji govori podatak da gotovo polovina ispitanika smatra da se oni ne sprovode u njihovom preduzeću (gde se 20% sa ovim stavom slaže u potpunosti), a preduzeća kod kojih se ovi standardi makar delimično primenjuju čine 21% anketiranih preduzeća.

Ispunjenje ekoloških standarda u većini srpskih preduzeća se doživljava kao nametnuta obaveza, a ne kao nešto što treba da se iskoristi radi unapređenja ukupnog poslovanja. O tome svedoči podatak da 56% anketiranih privrednika smatra da sistemi ekološkog menadžmenta za njih predstavljaju samo

deo ispunjavanja zakonske regulative, dok njih 30% uviđa njihov značaj u postizanju konkurentnosti. Sa druge strane, čak 2/3 ispitanika uviđa da je ekološki čista proizvodnja, upravljanje protokom materijala, smanjenje otpada i reciklaža, kao i upravljanje životnim ciklusom proizvoda od velikog značaja za preduzeće. Nepodudaranje koje postoji sa prethodnim pitanjem govori o tome da privrednici u načelu shvataju značaj postizanja određenih ekoloških i socijalnih standarda za poslovanje samih preduzeća, ali da u nedovoljnoj meri uviđaju da je za njihovo postizanje potrebno da se uvedu i disciplinovano sprovedu zakonski i interni propisi i procedure.

U anketi iz 2004. godine postojalo je još nekoliko pitanja u vezi sa ekološkim standardima. Na pitanje u koliko meri je u našoj zemlji zastupljen ekološki marketing, eko-etiketiranje i ostale aktivnosti kojima se zadovoljavaju zahtevi „zelenih“ potrošača, 3/4 anketiranih potrošača smatra da takvi naponi ne postoje. Ovakva vrsta marketinških aktivnosti je sve značajnija na razvijenim tržištima, a njena slaba zastupljenost u našim preduzećima pokazuje da ni na tom polju ona nisu u stanju da uspešno pariraju inostranoj konkurenciji.

27. Aproprijabilnost

Ispitanici su, između ostalog, ocenjivali efikasnost Skupštine. Po pitanju njene zakonodavne i nadzorne uloge, većina ispitanika (70%) se izjasnila da je Skupština neefikasna, pri čemu se čak četvrtina ispitanika sa ovim stavom slaže u potpunosti.

Kada je reč o administrativnim obavezama preduzeća (dozvole, propisi, izveštaji), velika većina ispitanika (čak 90%) smatra da su one opterećujuće, pri čemu se sa tim stavom 40% ispitanika slaže u potpunosti.

Po pitanju bezbednosti i rada policije i uticaja ovih faktora na poslovanje, ispitanici su birali između nekoliko odgovora. Kada je reč o poverenju u policiju, u smislu zaštite poslovanja i preduzeća od kriminala, samo 20% ispitanika u nju ima poverenje, dok čak 60% njih smatra da se na zaštitu policije ne može osloniti. Što se tiče učestalosti nasilja i sitnog kriminala, i toga koliko ono predstavlja trošak za poslovanje, 45% ispitanika smatra da ne nameće značajne troškove poslovanju. Međutim, nije mali ni broj onih koji zauzimaju suprotan stav, tj. 32% ispitanika smatra da sitan kriminal povećava troškove

njihovog poslovanja. Sličan rezultat se dobija i kada je reč o organizovanom kriminalu, s tim što je nešto veći broj ispitanika (38%) koji smatraju da on predstavlja trošak za poslovanje.

Antimonopolska politika u našoj zemlji je izrazito nepovoljno ocenjena, s obzirom da čak 71% ispitanika smatra da je ona neefikasna u podsticanju konkurencije.

Struktura javne potrošnje je takođe dobila negativnu ocenu. Naime, čak 80% ispitanika smatra da je struktura javne potrošnje neracionalna, pri čemu se čak 29% sa tim stavom slaže u potpunosti, a 37% u najvećoj meri.

Pravosudni sistem

Što se tiče pravnog okvira i prostora koji on pruža privatnim preduzećima da rešavaju sporove ili osporavaju zakonitost postupaka Vlade i/ili propisa, $\frac{3}{4}$ ispitanika smatra da je pravni okvir neefikasan i podložan manipulacijama. Ako se tome pridodaju i ispitanici koji su imali indiferentan stav, dobija se učešće od gotovo 90% ispitanika koji nisu zadovoljni funkcionisanjem pravnog sistema.

Kada je reč o sudstvu i njegovoj političkoj nezavisnosti od uticaja članova Vlade, građana ili preduzeća, najveći broj ispitanika smatra da je sudstvo pod njihovim velikim uticajem (85%), a čak $\frac{1}{3}$ se u potpunosti slaže s tim stavom.

Ni zaštita svojinskih prava nije povoljno ocenjena od strane anketiranih preduzeća. Naime, po pitanju prava svojine, uključujući i svojinu nad finansijskim sredstvima, polovina ispitanika smatra da ona nisu jasno definisana niti su zaštićena zakonom, a i među 20% anketiranih koji su naklonjeni stavu da su svojinska prava jasno definisana i dobro zaštićena, nijedan ispitanik se sa tim ne slaže u potpunosti.

Na pitanje o postojanju i primeni zakona o stečaju, posebno u vezi sa zaštitom poverilaca, prema rezultatima ankete iz 2004. godine, manje od petine ispitanika smatra da su oni jasno definisani i da se primenjuju strogo i dosledno, dok čak 60% ispitanika naginje suprotnom stavu, da se oni slabo primenjuju. Ukoliko se ima u vidu i da je visok procenat ispitanika zauzeo indiferentan stav (22%), može se zaključiti da su zakon o stečaju i njegova primena nepovoljno ocenjeni. Na ovom mestu treba napomenuti da je anketa iz 2004. godine vršena pre nego

što je donet važeći Zakon o stečajnom postupku (u julu 2004), a u anketi iz 2005. godine nema pitanja o vrednovanju novog zakona.

Velika većina ispitanika, tačnije 85%, smatra da je zaštita prava intelektualne svojine slaba, a ako se pridodaju i oni sa indiferentnim stavom, dobija se učešće od čak 95% ispitanika koji nisu zadovoljni zaštitom prava intelektualne svojine.

Korupcija i interesne grupe

Kada je generalno reč o korupciji u Srbiji, prema rezultatima ankete iz 2004. godine tek svaki deseti ispitanik je smatrao da se obim korupcije povećao tokom prethodne tri godine, dok je mnogo veći broj ispitanika (40%), smatrao da se nivo korupcije smanjio. Međutim, dominantan je neutralan stav, koji je zauzela čak polovina anketiranih, iz čega se može zaključiti da je najveći broj ispitanika smatrao da se nivo korupcije u Srbiji nije menjao u posmatranom periodu.

Kod dodeljivanja poslova i politike koja će se voditi, velika većina ispitanika (82,5%) smatra da Vlada nije nepristrasna, već da favorizuje pojedina preduzeća i pojedince. S tim u vezi, $\frac{3}{4}$ ispitanika smatra da je odlivanje javnih sredstava u korist preduzeća, pojedinaca ili grupa, kao posledica korupcije, uobičajeno.

U anketi iz 2004. godine je postavljeno pitanje i o eventualnom procentu od vrednosti ugovora koji bi jedna firma koja posluje sa Vladom trebalo da plati kako bi ga obezbedila. U vezi s tim, 70% ispitanika je izjavilo da nikada nije moralo ništa da plati, a od ispitanika koji su izjavili da su nešto platili, petina njih je platila manje od 5% vrednosti ugovora. Slično stanje sa prethodnim je i po pitanju procenta od godišnjih prihoda koji se isplaćuje državnim službenicima u vidu nezvaničnih plaćanja. Naime, nešto više od $\frac{3}{4}$ ispitanika je izjavilo da ne plaća ništa, a 22% njih da plaća manje od 5%.

Kada je reč o praksi drugih preduzeća, polovina ispitanika smatra da, kada druge firme daju mito da bi uticale na zakon i politiku ili propise i odluke radi favorizovanja odabranih poslovnih interesa, to negativno utiče konkurenciju, dok četvrtina ispitanika ima indiferentan stav o tome.

Po pitanju postojanja ilegalnih donacija političkim partijama, u anketi iz 2004. godine više od po-

lovine ispitanika se izjasnilo da su one česte, dok je $\frac{1}{3}$ imala indiferentan stav o tome. Sa druge strane, kada je reč o legalnim donacijama političkim partijama, $\frac{2}{3}$ ispitanika smatra da su takve donacije i politika usko povezani, dok je gotovo trećina zauzela indiferentan stav o tome.

U prilog tome da ispitanici nemaju poverenja u finansijsko poštenje političara govori i podatak da čak 94% ispitanika smatra da javnost nema poverenja u poštenje političara, pri čemu se veoma visok procenat (60%) sa ovim stavom slaže u potpunosti.

Kada je u anketi iz 2004. godine ocenjivan uticaj različitih grupa na nedavno usvojene zakone i propise od suštinskog značaja za njihov posao, ispitanici su dali sledeće odgovore:

- 61% se u potpunosti slaže s tim da njihovo preduzeće nije imalo nikakav uticaj, a ako se u obzir uzmu i ispitanici koji se u najvećoj meri ili delimično slažu s tim stavom, dolazi se do učešća od čak 89%;
- prema mišljenju ispitanika, domaći konkurenti imaju nešto jači uticaj, ali i dalje ne preterano veliki, s obzirom da nešto preko $\frac{3}{4}$ ispitanika smatra da ni njihovi konkurenti uglavnom nemaju uticaj na donošenje poslovnih i drugih propisa;
- po pitanju uticaja njihovog poslovnog udruženja, dobija se sličan rezultat, budući da gotovo $\frac{3}{4}$ ispitanika smatra da ono nije imalo gotovo nikakav uticaj;
- kada je reč o uticaju pojedinaca ili firmi sa bliskim ličnim vezama sa političkim liderima, 40% ispitanika smatra da ni oni nisu imali uticaja, trećina ispitanika smatra da jesu, dok je $\frac{1}{4}$ bila indiferentna po ovom pitanju.

Vladini feler

Opšta ekonomska politika naše vlade je, prema mišljenju 70% anketiranih preduzeća, suviše centralizovana. Ako se ovome pridodaju oni koji su bili indiferentni prema ovom stavu, dobija se učešće od čak 90%. Treba napomenuti da se i svi oni koji se slažu sa suprotnim stavom, da je ekonomska politika decentralizovana i da lokalna samouprava ima pravo da donosi značajne odluke koje se tiču privrednog razvoja, samo donekle slažu sa takvom konstatacijom.

Ispitanici su pretežno nepovoljno ocenili poljoprivrednu politiku vlade, smatrajući da ona prete-

rano opterećuje privredu. Naime, preko 40% ispitanika je zauzelo takav stav, dok je po oko 30% njih bilo neutralno ili je izjavilo da poljoprivredna politika vlade balansira interese svih učesnika. Iako je broj poljoprivrednih preduzeća nedovoljno veliki da bi mogli da se donose reprezentativni zaključci, zanimljivo je da se njihov odgovor ne razlikuje od proseka – i oni u većini smatraju da je poljoprivredna politika opterećujuća za privredu.

U anketi iz 2004. godine preduzeća su se izjašnjavala i oko toga da li smatraju da Vlada jasno izveštava o promenama ekonomske politike i propisa. Rezultati pokazuju da bi Vlada morala više da se pozabavi adekvatnim informisanjem javnosti, jer gotovo $\frac{3}{4}$ ispitanika smatra da se to gotovo nikad ne dešava.

Poslovni ambijent

U odnosu na to kakav je tretman stranih ulaganja u našoj zemlji, mišljenje anketiranih preduzeća je prilično neusaglašeno. Naime, na pitanje da li je strano vlasništvo preduzeća retko, ograničeno samo na manjinsko vlasništvo i zabranjeno u ključnim sektorima, ili se, naprotiv, podstiče i preovlađuje, 39% ispitanika smatra da se strana ulaganja podstiču, 28% da su retka, dok je trećina ispitanika zauzela indiferentan stav. Pri tome, i kod onih koji su se složili s prvim i kod onih koji su se složili s drugim stavom preovlađuju umereni modaliteti, naginjujući neutralnoj oceni. Zanimljivo je da raščlanjavanje odgovora prema tipu vlasništva ne daje znatno drugačiji rezultat. Štaviše, ako se posmatraju samo preduzeća koja su u većinskom privatnom vlasništvu, ovde su učešća onih koji naginju jednom ili drugom stavu još ujednačeni, odnosno iznose po oko trećinu.

Kada je reč o tome kakvi su propisi koji regulišu strana ulaganja, čak 40% ispitanika smatra da su oni štetni i da obeshrabruju strana ulaganja. Procenat onih koji zastupaju suprotan stav, tj. da su propisi takvi da podstiču strana ulaganja, niži je (33%). I na ovom mestu raščlanjavanje odgovora prema tipu vlasništva preduzeća ne menja zaključke.

Ukoliko se podsetimo, kao što je prethodno navedeno, da Zakon o stranim ulaganjima ukida gotovo sva ograničenja za ulaganja stranih lica, kao i da postoji čitav niz podsticaja (pre svega poreske prirode) motivisanih da stimulišu ovakvu vrstu ulaganja, odgovori preduzeća mogu da se objasne ili time da se ovakvi propisi ne sprovode, ili prosto činjenicom da ljudi iz anketiranih preduzeća nisu u dovolj-

noj meri upoznati sa njima. Na ovom mestu svakako bi bilo vrlo zanimljivo proučiti odgovore preduzeća koja zaista jesu u stranom vlasništvu, ali je njihov broj u uzorku suviše mali, tako da ne može da se dobije reprezentativan odgovor.

U vezi sa tim da li propisi o stranim direktnim ulaganjima imaju koristan ili štetan efekat na poslovni ambijent, odgovori ispitanika, na osnovu ankete 2004. godine, bili su prilično neodređeni – 36% njih je smatralo da je uticaj pretežno štetan, 27% da je koristan, dok je 37% njih zauzelo indiferentan stav. Ako se posmatraju samo odgovori privatnih preduzeća, primećuje se da su slični, s tim što je učešće indiferentnih odgovora veće, a učešće druga dva odgovora nešto manje.

Korporativno upravljanje

Prema rezultatima ankete, jednu od najvećih prepreka daljem razvoju privrede u Srbiji predstavlja nerazvijeno korporativno upravljanje. Ovaj problem značajno utiče na povećanje rizika ulaganja u domaće kompanije. Čak 70% ispitanika smatra da preduzeća u Srbiji obično loše tretiraju potrošače. Polovina anketiranih menadžera smatra da upravljanje preduzećima u Srbiji karakteriše postojanje nedovoljne odgovornosti menadžmenta prema investitorima i upravnim odborima.

Minimalni standardi poslovnog ponašanja utvrđeni su relevantnim zakonima, ali zarad postizanja dugoročne konkurentnosti ponašanje učesnika na tržištu mora biti regulisano i dobrovoljno usvojenim standardima. Na pitanje o tome kako vide poslovnu etiku preduzeća iz delatnosti kojom se bave, 42% ispitanih menadžera se, u manjoj ili većoj meri, slaže sa stavom da ona spada među najlošije na svetu. Takođe, prema mišljenju čak ⅔ anketiranih menadžera, poslovni kodeksi ponašanja i drugi aspekti korporativne društvene odgovornosti su retkost ili ne postoje u domaćim kompanijama.

Kada je reč o zaštiti manjinskih akcionara u našoj zemlji, čak 71% anketiranih menadžera naklonjeno je stavu da njihovi interesi nisu zaštićeni zakonom i da ih većinski akcionari retko uvažavaju. Činjenica je da u mnogim domaćim preduzećima postoji većinski vlasnik koji koristeći slabo sprovođenje postojećih zakona ostvaruje stepen kontrole koji nije u skladu sa njegovim vlasničkim udelom. Međutim, dosadašnja praksa je pokazala i da je veliki broj akcionara nedovoljno upoznat sa pravima koja proističu iz akcija koja poseduju, a koja su im zakonom zagarantovana.

Svako preduzeće počiva na mreži odnosa brojnih lica koji doprinose njegovom poslovanju, ali i snose određeni rizik, tako da se maksimiranje ukupnog potencijala preduzeća može postići jedino povezivanjem i fer tretmanom svih involviranih subjekata. Među anketiranim menadžerima, 46% njih je mišljenja da se u Srbiji kod projekata za razvoj koji mogu da utiču na određene zajednice retko konsultuju te zajednice ili dobija njihova podrška. Treba istaći da je prema ovom pitanju jedna četvrtina ispitanika bila indiferentna. Neophodnost promene dosadašnje poslovne filozofije nametnuta je i činjenicom da 30,8% intervjuisanih top menadžera kao najveći problem za poslovanje navodi pristup izvorima finansiranja.

Generalno gledano, u domaćoj privredi primetan je nedostatak razumevanja značaja uloge koju zaposleni mogu imati u preduzećima. Na pitanje o tome kako vide odnos između zaposlenih i poslodavaca, u smislu da li je po njima on prevashodno konfliktan ili predstavlja odnos saradnje, gotovo polovina ispitanika (48%) je smatrala da njihov odnos jeste, u manjoj ili većoj meri, konfliktan, pri čemu je visok procenat (31%) onih koji su imali indiferentan stav. Značajan deo akcija domaćih firmi poseduju upravo zaposleni, a ova kategorija akcionara je bila često u najgorem položaju usled mešanja prava iz rada sa pravima iz vlasništva, čime je anuliran potencijal koji pruža dvostruka uloga ovih zaposlenih. Izuzetno veliki broj ispitanika (83%) smatra da se malo ulaže u obuku i razvoj zaposlenih. Takav pristup ljudskim resursima, naročito u onim preduzećima koja imaju potrebu za specifičnom i/ili visoko kvalifikovanom radnom snagom, predstavlja veliku prepreku u zadržavanju kvalitetnih zaposlenih.

Više menadžerske pozicije u preduzećima u našoj zemlji po mišljenju gotovo ⅔ anketiranih često zauzimaju rođaci, a ne profesionalni menadžeri izabrani na osnovu kvalifikacija. Spremnost da se odgovornost delegira na niže nivoe rukovođenja je po mišljenju čak 86% anketiranih slaba, tako da viši menadžment kontroliše sve odluke. Novčana nadoknada menadžerima u našoj zemlji se, prema mišljenju ¾ anketiranih menadžera, sastoji isključivo od plate, a udeo koji imaju bonusi i mogućnost dobijanja akcija preduzeća je zanemarljiv.

Fiskalna politika

Ocena poreskog sistema u Srbiji je prilično nedjinstvena. Naime, najveći broj ispitanika (45%) je procenio da je poreski sistem komplikovan, ali nije

malo učešće ni onih koji ga ocenjuju kao jednostavan i transparentan (31%), ili su indiferentni prema tom pitanju (24%). Posmatrano po tipu vlasništva preduzeća, privrednici koji dolaze iz državnih preduzeća su bili skloniji da poreski sistem ocene kao komplikovan (55% njih, za razliku od privrednika iz privatnih preduzeća, koji su u 41% slučajeva dali takav odgovor). U skladu s tim, privatnici su u većem broju slučajeva poreski sistem ocenjivali kao jednostavan i transparentan (35%) u odnosu na one iz državnih preduzeća (koji su takvu ocenu dali u 27% slučajeva).

Kada je reč o nivou poreskog opterećenja u Srbiji, 54% anketiranih privrednika smatra da visina poreza ograničava vršenje poslovnih i investicionih aktivnosti, ali se sa ovakvim mišljenjem uglavnom slažu u najvećoj meri ili delimično. S druge strane se nalazi ¼ privrednika koji misle da visina poreza ne ometa navedene aktivnosti, a isti je procenat onih koji su indiferentni po ovom pitanju. Za samu visinu ukupnih poreskih opterećenja, 29% ispitanika misli da je njihov nivo niži od 15% neto prihoda preduzeća, 62% ispitanika procenilo je da je ono u rasponu do 25%, dok oni koji smatraju da je ukupno poresko opterećenje manje od 50% neto prihoda, čine 91% ukupnog uzorka.

Spoljnotrgovinska politika

Po pitanju carinske i necarinske zaštite, preovlađujući stav privrednika je da ona nema negativan uticaj na sposobnost uvoznih proizvoda da budu konkurentni na domaćem tržištu. Naime, 55% privrednika je imalo takav stav, pri čemu se ¼ njih u potpunosti slaže s njim. Takođe, visok je procenat i onih koji smatraju da zaštita ne utiče na konkurentnost proizvoda koji se uvoze, i takvo mišljenje je imala 1/5 anketiranih preduzeća.

Ukoliko odgovore raščlanimo prema tome da li anketirano preduzeće izvozi ili ne, zanimljivo je da se isti procenat (54%) izvoznika i neizvoznika složio sa stavom da barijere ne umanjuju konkurentnost uvoznih proizvoda, ali je zato među neizvoznicima veći procenat onih koji smatraju da je konkurentnost uvoza ipak smanjena – 1/3 ispitanika.

Može se zaključiti da navedeni odgovori korespondiraju sa stavovima koje pojedina preduzeća iznose u javnosti o tome da je u našoj zemlji zastupljena preterana liberalizacija spoljne trgovine, te da je potrebno ojačati zaštitu domaćeg tržišta u odnosu na konkurenciju iz uvoza.

Kada je reč o tome koliko često preduzeća plaćaju mito radi dobijanja dozvola za uvoz i izvoz, oko polovina anketiranih ispitanika smatra da se to retko dešava, pri čemu ¼ ispitanika misli da se to nikad ne dešava. Doduše, u ukupnom uzorku je relativno visoko učešće i onih koji se u potpunosti ili delimično slažu s tim da je to česta pojava (38% ispitanika). Ukoliko u obzir uzmemo samo izjave izvoznika, stiče se još povoljnija slika, jer se procenat onih koji smatraju da u ovoj oblasti postoji korupcija smanjio na 1/3.

U anketi iz 2004. godine postoji nekoliko pitanja koja pružaju uvid u stavove privrednika o spoljnotrgovinskom režimu u Srbiji. Na pitanje u kom procentu različite carinske i necarinske trgovinske barijere povećavaju troškove uvoza, 2/5 ispitanika je izjavilo da je taj procenat niži od 10%, a više od 3/4 ispitanika je izjavilo da je niži od 20%. Takođe, uvozne carinske procedure su gotovo jednoglasno, preciznije u više od 80% slučajeva, ocenjene kao spore i neefikasne. Na pitanje da li smatraju da je uticaj uvoznih barijera u našoj zemlji štetan ili koristan za poslovanje, više od polovine ispitanika se složilo s tim da je štetan, dok je trećina imala indiferentan stav. Slični rezultati se dobijaju i ako se posmatraju samo stavovi izvoznika, ili stavovi preduzeća iz prerađivačke industrije.

Carinske procedure su u preko 60% slučajeva ocenjene kao štetne po poslovanje, a u slučaju preduzeća iz prerađivačke industrije taj procenat je viši, i iznosi 70%. I na ovo pitanje postoji veliki broj indiferentnih odgovora, oko 30%. Ukoliko se posmatra celokupan carinski režim u Srbiji, 70% ispitanika je 2004. godine smatralo da je on nepovoljan za uvozne i izvozne aktivnosti.

Spoljna konkurentnost

Trećina ispitanika smatra da je konkurencija na domaćem tržištu ograničena i retka, dok polovina njih naginje suprotnom stavu, tvrdeći da je konkurencija u većini privrednih sektora intenzivna i da se lideri na tržištu smenjuju tokom vremena. Doduše, i u jednoj i u drugoj grupi preovlađuju oni koji se sa stavovima za koje su se opredelili samo delimično slažu. Ovakvi rezultati se dobijaju i ako se izvrši raščlanjavanje s obzirom na tip vlasništva u anketiranom preduzeću. Međutim, ukoliko se uzmu u obzir samo preduzeća koja izvoze, primećuje se da ona u daleko većem broju naginju stavu da je konkurencija na domaćem tržištu intenzivna – takav stav je imalo 58% izvoznika, dok je daleko manji procenat njih (1/4) smatrao da je konkurencija ograničena.

Ono što možemo da pretpostavimo, a u vezi je sa ovim pitanjem, jeste da modalitet za koji su se ispitanici opredelili jeste najverovatnije onaj sa kojim se oni susreću u svom poslovanju. To bi značilo da u oblastima u kojima posluju izvoznici generalno vlada jača konkurencija. Ovo je važan zaključak, jer jasno sugeriše da postojanje zdrave tržišne konkurencije podstiče preduzeća da unapređuju svoje poslovanje, i time doprinosi rastu izvoza i poboljšanju nivoa konkurentnosti domaće privrede.

O karakteru tražnje na domaćem tržištu puno govori podatak da čak 71% ispitanika smatra da domaći potrošači nisu sofisticirani, i da je odlučujući faktor kojim se rukovode cena proizvoda. Identični zaključci i slični procenti za pojedine odgovore ostaju i ako se posmatraju samo odgovori izvoznika. To znači da domaća tražnja podstiče preduzeća isključivo na cenovnu konkurentnost. Sa druge strane, postojanje informisane i zahtevne domaće tražnje, koja će tražiti vrhunski kvalitet robe, jeste važan faktor koji motiviše preduzeća da stalno unapređuju svoju ponudu kako bi poboljšala nivo konkurentnosti privrede svoje zemlje. Nažalost, ovakav uticaj domaće tražnje, prema mišljenju privrednika, za sada izostaje. Ovde treba dodati i rezultat iz ankete 2004. godine, gde je 60% anketiranih preduzeća smatralo da domaći potrošači sporo usvajaju nove proizvode.

Nakon što je razmotreno pitanje domaće tražnje, zanimljivo je predstaviti stav preduzeća o ponudi, odnosno o njihovim dobavljačima. U anketi postoje dva pitanja, od kojih se jedno odnosi na to da li domaći dobavljači uopšte postoje u relevantnim oblastima, a drugo pitanje se odnosi na kvalitet domaćih dobavljača. Polovina preduzeća smatra da su domaći dobavljači brojni i da nude sve najvažnije inpute. Doduše, malo je preduzeća koja se u potpunosti slažu sa ovim stavom, tako da prevladaju oni koji se s njim slažu u najvećoj meri ili delimično. Jedna četvrtina ispitanika je, s druge strane, mišljenja da je domaćih dobavljača malo. Zanimljivo je da su izvoznici u proseku bolje ocenili stanje domaćih dobavljača, jer je 60% njih, u manjoj ili većoj meri, zadovoljno stanjem ponude na domaćem tržištu. Ovakav stav prevladuje i među ispitanicima koji dolaze iz prerađivačke industrije, s tim što je procenat onih koji ga zastupaju još viši, i iznosi 65%. Doduše, i ovde, kao i u slučaju izvoznika, ispitanici se uglavnom delimično slažu sa takvim stavom, a zanemarljivo malo je onih koji ga zastupaju u potpunosti.

Kada je reč o kvalitetu domaćih dobavljača, međutim, ispitanici navode da nisu zadovoljni njihovim kvalitetom. Naime, sa stavom da je kvalitet domaćih dobavljača dobar i da su oni konkurentni i na međunarodnom tržištu, slaže se manje od četvrtine ispitanika (pri čemu niko u potpunosti). U gotovo polovini slučajeva ispitanici su odgovorili da je kvalitet domaćih dobavljača loš, jer su neefikasni i imaju male tehnološke mogućnosti. Kada je reč o izvoznicima, njihovi odgovori su prilično neusaglašeni. Iako je procenat ispitanika pretežno nezadovoljnih kvalitetom domaćih dobavljača manji od proseka, a procenat pretežno zadovoljnih veći od proseka celog uzorka, nijedan izvoznik stav o tome da su domaći dobavljači kvalitetni ne podržava u potpunosti.

Od ukupnog broja ispitanika, $\frac{2}{3}$ (što je identično procentu izvoznika) je naklonjeno stavu da je marketing u našoj zemlji nerazvijen i nesofisticiran. Nerazvijenost jedne od ključnih oblasti koja preduzećima stoji na raspolaganju kako bi prevazišla svoje konkurente, predstavlja jedno od objašnjenja nekonkurentnosti domaćih preduzeća. Štaviše, sam pojam marketinga kod nas je vrlo usko shvaćen, kao puka promocija, što neosporno jeste važna komponenta marketinških aktivnosti, ali ništa više značajna od logistike, upravljanja razvojem proizvoda, kao i uspostavljanjem efikasnih kanala distribucije.

Kada je reč o tome kako domaća preduzeća tretiraju potrošače, zanimljivo je da se čak 80% ispitanika složilo sa stavom da preduzeća svoje potrošače tretiraju loše. Kada se analiziraju samo odgovori izvoznika, primetno je da i ovde prevladuje mišljenje da su potrošači loše tretirani, ali u značajno nižem procentu (60%) u odnosu na učešće u čitavom uzorku. Ova razlika se može objasniti time što je u delatnostima u kojima posluju izvoznici tretman potrošača bolji nego što je uobičajeno za nivo čitave privrede.

Prema rezultatima ankete iz 2004. godine, polovina ispitanika na lokalnom tržištu (doduše sa pretežno umerenim stavom) smatra da konkurenciju čine lokalna preduzeća i ogranci multinacionalnih kompanija; dok suprotan stav, da konkurencija uglavnom potiče iz uvoza, podržava nešto preko $\frac{1}{3}$ ispitanika (36%). Identičan rezultat uočljiv je i ako se posmatraju samo stavovi privatnih preduzeća, a ako se uzmu u obzir preduzeća iz prerađivačke industrije, ona u nešto većem procentu (41%) smatraju da konkurencija potiče iz uvoza.

Međunarodna razmena

U pogledu nabavke opreme specifične za delatnost kojom se bave, ispitanici su imali gotovo jedinstven stav, da se oprema gotovo uvek uvozi. Svega 14% ispitanika je izjavila, doduše slažući se sa takvim stavom samo pretežno ili delimično, da smatra da je oprema skoro uvek dostupna od strane sposobnih domaćih proizvođača. Kada se radi o preduzećima iz oblasti prerađivačke industrije, naklonjenost stavu da se oprema gotovo uvek uvozi je još izraženija, a zastupa je 80% ispitanika.

Tvrđenje da je konkurentnost preduzeća iz naše zemlje na međunarodnom tržištu zasnovana prvenstveno na niskim cenama ili prirodnim resursima, podržalo je gotovo 79% ispitanika, a isti je procenat i ako se posmatraju samo odgovori izvoznika.

Kada je reč o lancu vrednosti koji kontrolišu domaća preduzeća kada izvoze, on je dosta kratak. Naime, 79% anketiranih smatra da se domaća preduzeća bave pretežno eksploatacijom prirodnih resursa i proizvodnjom, a da se ne bave dizajnom, marketingom, logistikom, postprodajnim uslugama i sl. S obzirom na to da su upravo ove druge oblasti ključne u postizanju kvaliteta ili prepoznatljivosti pojedinih proizvoda, dobijamo jedno od objašnjenja zašto naša preduzeća prilikom nastupa na stranim tržištima nisu dovoljno konkurentna.

Ocena privrednika je da distribuciju i marketing u inostranstvu naša preduzeća obavljaju pretežno preko stranih preduzeća – to je stav 45% anketiranih privrednika, dok je čak trećina njih bila indiferentna u odnosu na to da li se pomenute aktivnosti obavljaju preko stranih preduzeća ili ih kontrolišu domaća preduzeća. Ukoliko se u obzir uzmu samo odgovori izvoznika, primećuje se da je procenat onih koji smatraju da marketing i distribuciju u inostranstvu obavljaju domaća preduzeća veći nego za čitav uzorak, i iznosi gotovo 30%. Doduše, većina odgovora se samo delimično slaže sa pomenutom konstatacijom.

Polovina anketiranih preduzeća ocenjuje da je izvoz u susedne zemlje ograničen. Međutim, ukoliko se u obzir uzmu samo odgovori izvoznika, koji su relevantniji, dobija se potpuno drugačiji zaključak. Naime, prevlađujući stav izvoznika (u 44% slučajeva, a petina je indiferentna između dva ponuđena stava), jeste da je izvoz iz Srbije u susedne zemlje znatan i da je u porastu. To je pozitivna tendenci-

ja, a i u skladu je sa trendovima uočenim u statistici spoljne trgovine polovinom 2005. godine.

Međutim, procenjuje se da je srpski izvoz pretežno usmeren na nekoliko tržišta, jer je čak 80% ispitanika izjavilo da se slaže sa konstatacijom da se iz naše zemlje izvozi na mali broj tržišta, a isti stav ima i gotovo ¾ izvoznika.

Prema rezultatima ankete iz 2004. godine, trgovinske barijere u stranim zemljama su u više od 50% anketiranih preduzeća ocenjene kao štetne za poslovanje. Veliko je učešće (40%) i ispitanika koji, kako u ukupnoj populaciji, tako i ako se posmatraju samo izvoznici, imaju indiferentan stav po ovom pitanju. Jedno od objašnjenja je to što se veliki deo našeg izvoza izvozi pod preferencijalnim uslovima, tako da se izvoznici ne suočavaju sa većim preprekama carinske prirode.

U 2004. godini, u vezi sa tim da li međunarodni propisi o pravu intelektualne svojine imaju štetan ili koristan uticaj na poslovni ambijent, trećina ispitanika je smatrala da je njihov uticaj koristan, a dominantan je udeo ispitanika koji su imali indiferentan stav, budući da čine polovinu ukupnog broja anketiranih. Slični rezultati se dobijaju i ako se posmatraju samo odgovori privatnih preduzeća ili samo odgovori izvoznika, s tim što su izvoznici u nešto većem procentu (više od 20%) naklonjeni stavu da ovi propisi imaju štetan uticaj.

Klasteri

Što se tiče zastupljenosti klastera kod nas, gotovo 70% ispitanika se ne slaže sa ponuđenim tvrđenjem da u svim privrednim oblastima kod nas postoje dobro razvijeni klasteri, pri čemu se ¼ njih u potpunosti ne slaže sa tim stavom. Isti odgovor se dobija i ukoliko se razmatraju samo odgovori izvoznika.

U anketi iz 2004. godine postoji veći broj pitanja koja se odnose na stav privrednika prema različitim organizovanim merama unapređenja izvoza i konkurentnosti, uključujući i razvoj klastera. Tako se gotovo 70% ispitanika, pretežno delimično, složilo sa stavom da u našoj zemlji organizovani naporima poboljšanja konkurentnosti ne postoje. Činjenica da se najveći deo ispitanika sa ovim složio pretežno ili delimično, može se tumačiti time što privrednici smatraju da nekakvi naporu postoje, ali da su oni nedovoljni ili neadekvatni. Još neki od iznetih stavova iz ove ankete su sledeći:

- 80% ispitanika smatra da su klasteri u našoj zemlji retki i plitki;
- kod preko polovine preduzeća saradnja u okviru klastera je nepostojeća, a veliki je procenat onih i koji po ovom pitanju imaju indiferentan stav (30%);
- na pitanje kako se nabavljaju komponente i delovi specifični za njihovu oblast poslovanja, 61% ispitanika je naveo da se oni uvoze, pri čemu ih $\frac{1}{4}$ preduzeća skoro uvek uvozi. Ukoliko se posmatraju samo odgovori preduzeća iz prerađivačke industrije, procenat onih koji uvek ili pretežno uvoze je nešto veći (oko $\frac{2}{3}$), dok je u slučaju privatnih preduzeća udeo onih koji uvoze specifične komponente najviši, i iznosi oko $\frac{3}{4}$.

28. Troškovi finansiranja

Za nivo sofisticiranosti finansijskih tržišta u našoj zemlji se može reći da je veoma nizak, budući da je ovakvu ocenu dalo čak 85% ispitanika (pri čemu se 20% ispitanika u potpunosti slaže s ovim tvrđenjem). Ova konstatacija se poklapa sa stvarnim stanjem na tržištu, s obzirom da dominiraju krediti a da je tržište finansijskih derivata nerazvijeno. Kada je reč o solventnosti banaka, većina ispitanika smatra da su banke uglavnom zdrave, sa stabilnim bilansom uspeha, ali je visoko učešće (34%) i odgovora koji zastupaju suprotan stav, da su banke uglavnom insolventne i da bi im mogla zatrebati novčana pomoć države. Međutim, činjenica da su se i u jednom i u drugom slučaju ispitanici uglavnom delimično slagali sa navedenim konstatacijama, kao i udeo indiferentnih odgovora od $\frac{1}{4}$, pokazuju da, u celini gledano, prevladuje umerena ocena o solventnosti bankarskog sektora.

U anketi postoji nekoliko pitanja koja se odnose na mogućnost finansiranja preduzeća. Prema mišljenju $\frac{3}{4}$ anketiranih privrednika, preduzetnici sa inovativnim ali rizičnim projektima na finansijskom tržištu teško da mogu da dođu do kapitala za finansiranje svojih projekata. Primera radi, 74% ispitanika smatra da je kredite praktično nemoguće dobiti ukoliko se ne obezbedi adekvatan kolateral. Pri tome, sredstva obezbeđenja nije lako nabaviti, imajući u vidu da banke obično traže da vrednost kolaterala bude nekoliko puta veća od vrednosti kredita. Međutim, ohrabrujuće je to što je došlo do poboljšanja uslova kreditiranja preduzeća, budući da više od polovine (53%) privrednika smatra da su uslovi dobijanja kredita, sa aspekta njihovih preduzeća, postali lakši tokom pret-

hodnih godinu dana. Učešće ispitanika koji imaju indiferentan stav, koji govori o tome da su uslovi kreditiranja ostali isti, iznosi gotovo $\frac{1}{3}$, dok ispitanici za koje su se uslovi kreditiranja pogoršali čine svega 16% ispitanika. Kada je reč o ostalim segmentima finansijskog tržišta, privrednici su pozitivno ocenili mogućnosti izlaska na berzu. Naime, polovina ispitanika smatra da za dobra preduzeća postoji mogućnost finansiranja emisijom akcija na berzi, dok $\frac{1}{4}$ ispitanika ima indiferentan stav. Kada je reč o pravilima za trgovanje hartijama od vrednosti u našoj zemlji, polovina ispitanika smatra da su ona nedovoljno transparentna i efikasna, kao i da su podložna uticaju države. Istina, veliki deo ispitanika (38%) je zauzeo indiferentan stav, ali je procenat onih koji nisu jasno izjavili da ova pravila smatraju transparentnim i jasnim izuzetno visok, i iznosi čitavih 88%.

Pranje novca kroz zvaničan bankarski sistem je, prema mišljenju 43% ispitanika, retka pojava u Srbiji. Međutim, nije malo učešće (29%) ni onih koji smatraju da je ova pojava ipak rasprostranjena u izvesnoj meri. Inače, pranje novca kroz zvaničan bankarski sistem je smanjeno donošenjem Zakon o sprečavanju pranja novca, ali treba razviti čitav niz instrumenata koji bi poboljšali njegovu implementaciju.

Od 1. januara 2003. godine banke, a od 1. januara 2004. godine i preduzeća, u obavezi su da poštuju međunarodne računovodstvene standarde. Anкета ukazuje na lošu informisanost ispitanika o standardima finansijskih revizija i izveštavanja o finansijskom položaju preduzeća, jer su u u gotovo jednakom procentu zastupljeni oni koji misle da su ti standardi kod nas niski i oni koji misle da su visoki (redom 37% i 36%), a i ispitanika sa indiferentnim stavom ima dosta – 28%.

6. Dijagnoza rasta – primena

29. Priprema za primenu dijagnoze rasta

Cilj ovog poglavlja je da primeni model dijagnoze rasta na privredu Srbije. Podaci i model predstavljeni u glavi 3-5 poslužiće kao osnova za dalju analizu. Na kraći rok – a to je najvažniji aspekt primene modela – došlo se do zaključka da je zaštita vlasničkih prava najveća prepreka za ekonomski rast. Simptomi su značajni deficiti u vladavini prava i visoka korupcija. Glavna strategija vlade na kraći rok treba da bude zaštita vlasničkih prava. Ako je uspešna, ona će voditi jačanja vladavine prava i ograničavanja korupcije na duži rok.

Glava je izdeljena na tri dela. Prvi deo objašnjava šta je pogrešno sa strategijom liste za kupovinu, odn. zbog čega se od nje ne može očekivati da rezultira u snažnijem privrednom rastu. Ta strategija svakoj prepreci pripisuje isti značaj. S obzirom na to da svaka prepreka ima relativno autonomnu kauzalnu snagu (svaka do neke mere utiče na rast), ovakvi pokušaji vodili su vladu ka strategiji rasta koja se zasniva na frontalnom napadu na prepreke. Posledica je konfuzija u ekonomskoj politici i odsustvo jasne strategije rasta.

Drugi deo je ključan za analizu: u njemu se detaljnije objašnjava kako se model dijagnoze rasta primenjuje u dve faze. U prvoj fazi identifikuje se u kojoj se od tri oblasti – socijalni kapital, finansiranje, aproprijabilnost – nalazi najveća prepreka bržem rastu. Analiza pokazuje da je to oblast aproprijabilnosti. Međutim, ovakvo rešenje je suviše opšte s obzirom na to da i sama oblast aproprijabilnosti ima nekoliko podoblasti u kojima se može identifikovati prepreka rastu. Preciznije rečeno, unutar oblasti aproprijabilnosti, prepreke mogu biti izazvane tržišnim i vladinim felerima. Tržišni feleri podrazumevaju informacione eksternalije i nedostatak koordinacije, dok vladini fe-

leri podrazumevaju mikro rizike (vlasnička prava, korupcija, porezi) i makro rizike (finansijska, monetarna i fiskalna nestabilnosti).

Kako je već rečeno, ova glava, primenjujući model dijagnoze rasta, identifikuje ključnu prepreku u oblasti slabe zaštite vlasničkih prava. Zaključak je, prema tome, da bi se njihovom boljom zaštitom i efikasnijim i pravednijim pravosuđem postigao brži i održiviji rast. Međutim, kako će se videti iz odeljka 35, korupcija se, pored vlasničkih prava, takođe identifikuje kao ozbiljna prepreka bržem rastu. Model dijagnoze rasta stoga utvrđuje prioritet među preprekama na osnovu brzine kojom ih je moguće eliminisati. Za korupciju nije sasvim jasno kakav ima uticaj na rast na kraći rok. Nju je takođe teško eliminisati na kratak rok, što je u kontekstu primene modela rasta na privredu Srbije najvažnije. Korupcija je dugoročan problem, za čije uklanjanje je neophodno upregnuti različite resurse iz različitih oblasti. Mnogi aspekti korupcije su objektivne prirode. Izgradnja vladavine prava je nužna radi otklanjanja korupcije, ali za izgradnju vladavine prava je neophodno, osim dobrih zakona i dobrih sudskih institucija, imati školovane i nekorumpirane sudije koji se razumeju u principe tržišne ekonomije. Da bi se to postiglo, potrebne su godine. Korupcija je problem koji se može rešiti samo na dugi rok, a to nije predmet ove analize. Njen cilj je da identifikuje skup mera usmerenih na razbijanje jednog uskog grla koje jedna vlada može da sprovede za šest meseci, godinu dana, a svakako za vreme svog mandata.

30. Strategija „liste za kupovinu“¹

Pozivajući se na shemu 1 (odeljak 16) možemo sa lakoćom zaključiti da karakteristike sporog razvoja u srpskom slučaju i dalje uporno opstaju. Ukoliko po-

¹ „Spisak za pranje veša“ je ne preterano dobar prevod engleske fraze laundry list. Engleski izraz upućuje na to da ne postoji prioritet u rešavanju problema. Slično je i sa sintagmom „spisak za kupovinu“, jer onaj koji je napravio spisak za kupovinu obično kupuje sve sa liste. Čak i ako kupuje po nekom redosledu, on nije od suštinske važnosti za kupovinu. Sintagma je uvedena da bi se izrazio kontrast sa osnovnom idejom dijagnoze rasta, po kojoj je na listi problema neophodno izdvojiti prioritete, a potom ih rešavati po određenom redosledu. Najpre se uklanjaju najkritičnije distorzije, a potom one manje kritične.

demo od donje ose u shemi 1, teško je utvrditi koji je problem preči. U glavi 4. videli smo da privreda Srbije pati od prilično visoke i rastuće inflacije, velikih troškova funkcionisanja države, visokog deficita tekućeg računa, visoke proporcije izvoz/otplata državnog duga i neefikasnog i korumpiranog sudstva. Naravno, Srbija nije izolovana od glavnih trgovinskih tokova, ali drugi elementi sa značajnim uticajem na društvenu dobrobit – ljudski kapital i infrastruktura – više su u minusu nego u plusu. Razmotrimo detaljno ove probleme, a onda razmislimo kakve su šanse da se sa svim problemima vlada bori simultano.

Niska stopa društvene koristi. Suprotno ušadnom mišljenju, ljudski potencijal u Srbiji je prilično nizak. Skoro 6% stanovništva starijeg od petnaest godina nema nikakvo obrazovanje. Broj lica sa univerzitet-skim obrazovanjem je samo 15% veći od onih bez školske sprema. Ukoliko saberemo broj lica bez ikakvog obrazovanja i onih koji su praktično nepismeni (sa samo tri razreda škole), njihov zbir prevazilazi broj fakultetski obrazovanih za 17%. Pored toga, skoro četvrtina stanovništva ima samo osmogodišnju školu. Kada bi oni bez obrazovanja bili nezaposleni, a oni sa višim stepenom obrazovanja u celosti u radnom odnosu, tvrdili bismo da je struktura zaposlenih bolja od strukture kvalifikacija radne snage. Međutim, edukativna struktura zaposlenih je upravo obrnuta, jer lica bez osnovnog obrazovanja čine samo 3% nezaposlenih.

Kao što smo videli u odeljku 21, u periodu 2000–2004, primanja i lični dohoci su rasli brže od produktivnosti. Tek su u 2005. godini, kada je realni rast neto zarade iznosio 6,4%, oni usklađeni sa rastom društvenog proizvoda. Prosečna neto plata dostigla je oko 200 evra na kraju 2005. godine, što je više nego u Bugarskoj i Rumuniji, koje su na putu pridruživanja Evropskoj uniji, iako je manja od dohotka u Hrvatskoj i Bosni i Hercegovini, koje pretenduju na članstvo.

Fleksibilnost radne snage u Srbiji je niska u poređenju sa drugim zemljama. Privatizovane firme su obično obavezane ugovorom, nametnutim od Agencije za privatizaciju, da održavaju nivo zaposlenosti ili da postepeno smanjuju broj radnika, najviše 10% godišnje. Drugim rečima, zakon nameće administrativne poteškoće u otpuštanju radne snage kako bi usporio porast nezaposlenosti. Naravno, to takođe usporava restrukturisanje, ekonomski razvoj i eventualno prihod države.

Sada je čak i teže otpustiti višak radnika. Zakon o radu iz 2005. zahteva od preduzeća da poseduje du-

gorični program smanjenja radne snage u slučaju tehnoloških viškova, uprkos činjenici da sve firme, prateći od perioda samoupravljanja, imaju višak radne snage. Kada preduzetnik nije zadovoljan nekim radnikom, nije mu dozvoljeno da ga jednostavno otpusti. Umesto toga, mora mu izdati formalno upozorenje sa preciznim razlozima svog nezadovoljstva, obavestiti radničke sindikate o svojim namerama i ponuditi dotičnom licu alternativno zaposlenje. Takođe, osnovan je Fond solidarnosti za radnike koji su izgubili posao usled bankrotstva firme. Poslodavci plaćaju dopunske poreze kako bi se finansirao Fond, što radnu snagu čini još skupljom. Sve ove promene učinjene su pod maskom harmonizacije zakonodavstva o radu sa standardima Evropske unije, a samo nekoliko usprotivljenih glasova dovelo je u pitanje prevaziđene direktive EU o radu, koje su sačinjene kada je država blagostanja bila na svom vrhuncu.

U principu, visoka cena radne snage može se prevazići njenim produktivnijim korišćenjem. U odeljku 21. sugerise se da je stopa rasta produktivnosti srpske ekonomije viša nego u okolnim zemljama. Međutim, početna tačka je bila prilično niska. Za vreme sankcija UN jedva da je nešto uloženo u infrastrukturu zemlje. Resursi su praktično bili potrošeni, jer u tom periodu nije bilo nikakve dopune. Železničke pruge i vagoni su bili dotrajali i, kao posledica, prosečna brzina železničkog saobraćaja je drastično opala. Anketa (odeljak 26) pokazuje ujednačeno nezadovoljstvo rukovodilaca infrastrukturom zemlje, uz isticanje naročito lošeg stanja sistema železnice (98% menadžera je pokazalo nezadovoljstvo). Dve trećine učesnika ankete iskusiло je zagušenja saobraćaja koja u velikoj meri uvećavaju trošak njihovih proizvoda, a više od 80% ispitanika smatra infrastrukturu nedovoljno razvijenom. Suprotno ponovljenim obećanjima, glavni autoput, koji povezuje zapadnu Evropu sa Grčkom i Turskom, još nije završen. Uslovi vožnje na tom putu i u drugim pravcima, uz loše uslove u lukama, bez sumnje uvećavaju troškove transporta (prema 90% anketiranih).

Broj linija fiksne telefonije je relativno nizak (38 na 100 lica), ali je sličan regionalnoj normi. Poslovna komunikacija je više otežana slabom pouzdanošću i fiksnih i mobilnih telefonskih veza. Pouzdanost je, takođe, problem i u pogledu snabdevanja energijom, naročito električitetom. U poslednjih nekoliko godina, snabdevanje strujom jednako je potražnji, zbog čega nije bilo nestašica, ali je kvalitet snabdevanja prilično nizak. Više od pola anketiranih složilo se sa ovim mišljenjem. Kada god vlada ili izvoznici električne energije smatraju izvoz profitabilnim, oni jednostavno

smanje napon struje u mreži, što oštećuje opremu. Cena električne energije se približava regionalnim nivoima i čini se da je period jeftine (dotirane) struje nepovratno prošao onoga trenutka kada je napušten socijalistički model razvoja.

U celini, mnogo elemenata nagoveštava nisku socijalnu dobrobit, poput one u mnogim nedovoljno razvijenim zemljama. Međutim, postoje i brojni faktori koji u velikoj meri ugrožavaju ekonomski razvoj, a među njima se čini da vladini feleri igraju istaknutu ulogu.

Vladini feleri. U ovu turobnu sliku objektivnih faktora razvoja moramo dodati dosta subjektivnih prepreka ekonomskom porastu. Po svemu sudeći, ima dosta vladinih felera koji stvaraju rizike i na mikro i na makro nivou. Kao što smo videli u odeljku 22, prema međunarodnim anketama, korupcija u Srbiji se rasplamsava. Na primer, prema rangiranju koje je izvršilo *Transparency International*, Srbija je u 2005. godini zauzela 97. mesto od 145 zemalja, a izveštaj *The Global Competitiveness Report* za 2004/2005. prikazuje mnogo veće vrednosti za sve indekse koji se odnose na korupciju u poređenju sa državama u istom regionu, naročito ističući korupciju u spoljnoj trgovini, javnim nabavkama i zaštiti imovinskih prava (uključujući intelektualnu svojinu). *Freedom House* takođe rangira Srbiju kao regionalnog lidera u korupciji. Pored toga, anketa otkriva da više od polovine direktora na visokim položajima potpada pod uticaj gledišta da su nezakonite donacije političkim partijama prilično uobičajene. Delimično na osnovu takvog utiska ili iz drugih razloga, više od tri četvrtine ovih lica ne smatra da je vlada nepristrasna prema poslovnim firmama.

Kao što smo videli, državna potrošnja je velika, doseže gotovo polovinu BDP-a. S obzirom na to da je poreska administracija neefikasna i/ili korumpirana, najveći deo prihoda potiče od oporezivanja prodaje i uvoza. Udeo korporacijskih poreza u državnom prihodu je mali, zbog lažnih finansijskih izveštaja koji ne prikazuju nikakav profit na kraju finansijske godine.

Pošto se uvođenje poreza na prihod još uvek razmatra, a porezi na korporacijske profite (dobiti) ne obezbeđuju dovoljno sredstava, porez na prodaju i porez na lične dohotke moraju postati najobilniji izvor državnog prihoda. Struktura prihoda odražava neefikasan sistem sakupljanja poreza u kome se država odlučuje da oporezuje činioce proizvodnje i pojedince sa manjom sposobnošću izbegavanja poreza.

Međutim, najviši mikrorizici i najozbiljniji neuspesi vlade potiču od zloupotrebe imovinskih prava. Lokalni mediji su puni priča o zloupotrebama prava manjinskih akcionara (kao u slučaju npr. „C marka“), neizvesnosti relativnih udela u velikim preduzećima („Mobtel“) ili manipulaciji deonice u državnom vlasništvu („Knjaz Miloš“). Javljali su se revizorski skandali („Putnik“), prevarne radnje umanjavanja vrednosti deonice novim emisijama („Jugoremedija“), transakcije povezanih strana i zloupotrebe zvaničnih položaja (Nacionalna štedionica), procedure nesolventnosti podesnih za manipulaciju i prevare („Sartid“) ili sage o vladinom ukroćavanju nezavisnih institucija (SEC). Iako su neke novinarske priče možda bile preuveličane, simptomatično je to što nijedan slučaj nije dospelo do sudske presude.

Još uvek ne postoji zakon o povraćaju imovine, iako je proces privatizacije u toku, što uvećava nestabilnost imovinskih prava. Štaviše, Zakon o privatizaciji je izmenjen i dopunjen tako da uveća diskreciona prava dodeljena ministru privrede i Agenciji za privatizaciju, što takođe stvara neizvesnost. Novi zakon o stečaju je suspendovan u nekim od svojih osnovnih odredbi za neke firme, oštro kritikovane zbog privatizacije, ali ne i za sve. Bilo bi nemoguće dati iscrpnu listu zloupotrebe svojinskih prava koja stvara dosta neizvesnosti na mikroplanu. U odeljku 22. je već bilo reči o nekim aspektima slabe zaštite vlasničkih prava, a podaci iz ankete koji se mogu naći u odeljku 27 potvrđuju zabrinutost direktora za zloupotrebe imovinskih prava. Više od polovine smatra da vlasnička prava nisu pravilno definisana i da su stoga nezaštićena. Isti broj menadžera ukazuje na slabu brigu za interese investitora i više od 70% anketiranih nalazi da manjinski akcionari nisu adekvatno zaštićeni.

Državna potrošnja nije samo nemarna i nepažljiva, već i nekontrolisana. Ne postoji nezavisna kontrola trošenja sredstava. Budžetski sistem nameće jedino hijerarhijsku kontrolu od vrha ka dnu i poreski obveznici nemaju kontrolu nad državnim aparatom, čak ni indirektno, preko svojih predstavnika. Praktično jedan jedini čovek – ministar finansija – poseduje iscrpnu sliku državnih prihoda i rashoda i, pored moguće korupcije, u poziciji je da potpiruje neizvesnosti na mikroplanu svojevoljnim preusmeravanjem budžetskih odliva i izlaganjem određenih tržišta ili entiteta pritisku.

Državna potrošnja takođe stvara značajan makrorizik u srpskoj ekonomiji. Budžetski deficit je opao prošle godine i pretvoren je u suficit u 2005. godine,

ali i pored toga se stopa inflacije ubrzala. Zvanična stopa od 17,7% u 2005. godini je viša nego u zemljama koje predstavljaju glavne trgovačke partnere Srbije (uglavnom države EU), i viša od one u Crnoj Gori, koja je usvojila evro kao zakonito sredstvo plaćanja (vidi tabelu 16 u odeljku 22). U isto vreme, dinar ne klizi proporcionalno svojoj vrednosti naspram evra, što srpski izvoz svakoga dana čini sve skupljim. Do sada se Centralna banka odupirala svim pritiscima od strane izvoznika za devalvacijom dinara, ali niko ne zna koliki će menjački kurs biti u skoroj budućnosti, što stvara dosta rizika u svakodnevnom poslovanju.

Makrorizici ne nastaju samo nepredvidljivom monetarnom politikom, već i svojevrsnom poreskom politikom. Više od polovine anketiranih navelo je nestabilnost ekonomske politike kao vodeći problem ekonomije. Za sada, svi državni napori u poreskoj politici bili su posvećeni smanjenju izbegavanja poreza i stvaranju dovoljno prihoda za predviđenu potrošnju. Vladu su u ovakvom pristupu podsticale međunarodne organizacije koje su pre svega zabrinute za deficit budžeta, a ne za njegov sastav. A struktura budžeta je pokazivala dosta prostora za štednju (tri četvrtine menadžera ukazalo je na neadekvatnu strukturu javne potrošnje). Pre svega, postoje velika dotiranja državnih preduzeća (železnica, državna TV stanica) i neke politički motivisane subvencije koje su dodeljene ministarstvima pod okriljem partija koje kontrolišu državne finansije (40% menadžera smatra da je agrarna politika previše skupa). Takođe, dotacije su dodeljene nekim dotrajalim preduzećima koja koriste samo deo svojih kapaciteta i ne mogu se privatizovati usled zastarele tehnologije. Vlada nije spremna da snosi politički rizik gašenja i otpuštanja radnika ovih neefikasnih kompanija i stoga im beskrajno doliva novac.

Pored toga, vlada koristi poreski prihod da podrži neke politički motivisane ili očigledno korumpirane investicije kroz Fond za razvoj. Stvoren kao institucija za dolivanje novca u neefikasne socijalističke firme, Fond je postepeno preusmerio svoju zvaničnu politiku na podržavanje firmi u nedovoljno razvijenim regionima i imitiranje fondova riskantnih investicija. Međutim, politika Fonda je pod budnim političkim preispitivanjem i sastav kredita odražava odgovarajući politički uticaj. Krediti, koje Fond dodeljuje pod povoljnim uslovima i sa dotiranim kamatnim stopama, donose nezaslužene profite preduzetnicima, a veliki investitori ne štete svoj trud pokušavajući da dobiju povoljne kredite. Ovo doprinosi pojavi logičnog fenomena poznatog pod nazivom zarobljena država. Poreznici opet plaćaju račun, ali u velikoj meri ova politika

ograničava razvoj tržišta kapitala, stvara dosta neravnoteže kroz finansiranje projekata sa velikom političkom podrškom umesto visoke stope povraćaja na uloženo i dovodi do neizvesnosti izazvane političko-poslovnim ciklusima.

Tržišni feler. Kao što je uobičajeno u nedovoljno razvijenim privredama, događaju se i tržišni neuspesi, pored promašaja vlade. Na primer, firme imaju nisku motivaciju da razviju sopstvene proizvode ili procese, ili da unaprede obučenosť radne snage. Uvek je jeftinije koristiti inovacije koje su razvili strani ili domaći konkurenti ili prevazilaziti problem nedostatka kadrova korišćenjem već obučenih i kvalifikovanih radnika ili personala koji poseduje određene informacije, iz konkurentskih firmi. Nezaštićena prava intelektualne svojine dovode do slabih aktivnosti istraživanja i razvoja u preduzećima.

Obično se preduzeća tvrdoglavo drže skupine svojih proizvoda ili svog glavnog proizvoda bez obzira na promene u tržišnim okolnostima. Ova činjenica je očigledna ne samo među socijalističkim direktorima, naviknutim na državne dotacije, već takođe i među mnogim privatnim preduzetnicima. Na primer, kada su se uslovi tržišta nepovoljno izmenili za proizvođače malina, oni su tražili da im država pokrije gubitke. Jedva da je neki od proizvođača malina razmotrio nove produktivne ideje, potražio nova tržišta ili razmislio o uvođenju složenijih nivoa prerade voća. Njihov stav je bio da ili država treba da im pokrije rizik, ili neće uopšte proizvoditi. Odupiranje prihvatanju rizika i oprez u sprovođenju novih profitabilnih ideja su karakteristični za nedovoljno razvijene ekonomije.

U ovakvim okolnostima, može se očekivati da vlada interveniše podsticanjem istraživačkih i razvojnih delatnosti među proizvođačima kako bi pokrila deo rizika na tržištu, ili da obezbedi organizacionu i informativnu podršku preduzetnicima. Neke vlade idu čak i dalje, dodeljujući velika sredstva iz budžeta za istraživanje i razvoj. Međutim, srpska vlada se pokazala štedljivom u pogledu ulaganja u istraživanje i razvoj. Da bi se postigli ciljevi za koje se zalaže MMF, vlada je primorana da smanji troškove, ali naravno ne na linearan način. Stoga, u skladu sa olsonskim iščekivanjima (Olson, 1982), najgore su pogođene one grupe koje ne mogu da nađu zajedničke interese u vršenju pritiska na vladu. Kao posledica, Srbija troši manje od svojih partnera na istraživanje i razvoj, a isto tako manje ulaže u obrazovanje kvalifikovanih kadrova.

Ove činjenice se lako mogu proveriti na osnovu podataka iz cele države, ali bi se na ovom mestu moglo dodati da su i menadžeri svesni ovog problema. Skoro tri četvrtine anketiranog menadžerskog uzorka potvrđuje da nedostaje ulaganje u istraživanje i razvoj, a 86% se slaže sa izjavom da tehnološko istraživanje u ovoj zemlji zaostaje za konkurentima. Postoji skoro opšta saglasnost među njima da prava intelektualne svojine nisu dovoljno zaštićena (95%), stoga većina (%) ne vidi svrhu u plaćanju autorskih prava. Kod takvog stanja stvari, racionalno je jednostavno trošiti na istraživanje i razvoj što je manje moguće. To je klasičan primer tržišnog felera, jer bi svakom bilo bolje sa strogom implementacijom Zakona o patentima, ali ne postoji inicijativa za to kod običnog građanstva. Pojedinačni akteri odupiru se takvoj politici, jer „švercovanjem“ je moguće sve dobiti besplatno, bez kazni za svoje ponašanje.

Jasno je da je problem otkrića ukorenjen u strukturi vlasništva i upravljanja preduzećima. Nalazi iz istraživanja o privatizovanim preduzećima iz poglavlja 7. sugerišu da se restrukturiranje obavilo u sveže privatizovanim preduzećima. Nakon privatizacije, 25% preduzeća počelo je sa proizvodnjom novih proizvoda uz zadržavanje starih, 15% je uvelo proizvodnju novih i u potpunosti napustilo proizvodnju starih (koji su dominirali proizvodnjom pre privatizacije), dok je 30% preduzeća zadržalo staru strukturu proizvodnje, ali promenilo njen udeo u ukupnoj proizvodnji. Nakon privatizacije, 50% ispitanih preduzeća prebacilo se na novog dobavljača, dok je 35% zadržalo stare dobavljače, ali uposlilo i neke nove. Ukratko, privatizovana preduzeća u Srbiji se restrukturiraju i postaju aktivniji inovatori, što je osnova za samootkrivanje.

Ovo nas dovodi do problema drugih **koordinativnih felera**. Postoji više srpskih poslovnih udruženja, uglavnom sa istim članovima. Međutim, njihov glavni cilj je da zarobe državu umesto da usaglašavaju profitabilne delatnosti. Projekat „Yugo“, započet tokom osamdesetih godina, praktično je bio poslednji koji je uključivao nekoliko poslovnih delatnosti, ali bio je partijski nametnut i sproveden shodno tome kroz naređenja. Za sada, preduzetnici ne pokazuju interesovanje među sobom da podrže neki drugi izvozni projekat. Teoretski gledano, Privredna komora je institucija koja bi mogla da obezbedi podršku i usaglasi izvozne delatnosti, ali ona je koncipirana u komunističkom maniru, više kao sklonište za penzionisane političare, nego kao istinska poslovna organizacija. U međuvremenu, vlada je osnovala Agenciju za promociju izvoza, koja je čak nekorisnija za izvoznike od Privredne komore.

Sve ovo čini jednu zamućenu sliku tehnološki nazadne privrede koja nije sposobna za samootkrivanje, npr. pronalaženje proizvoda ili grupe proizvoda koji u značajnoj meri mogu da poboljšaju njen položaj na tržištu.

Loše lokalno finansiranje. Država poseduje neefikasan i slab bankarski sistem. Iako su banke – glavni gubitaši zatvorene na početku tranzicije ovog sektora, preostale banke su još uvek neefikasne i dobro zaštićene od spoljne konkurencije. Ukupna osnovna sredstva bankarskog sektora iznose jedva nešto više od 40% BDP-a, dok je na primer u susednoj Hrvatskoj i Mađarskoj vrednost istog koeficijenta veća od 100%.

Stvarne kamatne stope na kredite su visoke s obzirom na to da je dug procenjen u evrima i nominalna ponderisana prosečna stopa se približava iznosu od 15%. U isto vreme, kamatne stope na deponovana sredstva su jedva nešto veće od 2%. Tako velika razlika kamate na pozajmljena i deponovana sredstva je znak nesavršene konkurencije u bankarskom sektoru.

U principu, stanovništvo nije povratilo svoje poverenje u bankarski sistem. U devedesetim je propalo nekoliko shema tzv. piramide, država nije isplatila svoj interni dug u stranoj valuti, a građanstvu je oteta devizna ušteđevina. Svi ovi elementi stvorili su nepoverenje prema bankama, odraženo u činjenici da su banke otkupile manje od polovine iznosa u nemačkim markama u zamenu za evre u naredne tri godine. Do kraja 2004. godine ukupan iznos ušteđevine iznosio je manje od 1,5 milijardi evra, skoro isključivo u stranoj valuti (97%) i sa kratkoročnim oročavanjem (94%), a to je jedva nešto preko jedne petine BDP-a.

Ove činjenice ukazuju na duboko nepoverenje i u domaću valutu i u bankarski sektor. Međutim, u isto vreme izgleda da je prisutno još veće nepoverenje sa druge strane: banke su odobrile ograničen broj kredita za potrošače i poslovne firme. Zabrinute za sposobnost potrošača da otplate svoje dugove, banke zahtevaju obično trostruku vrednost zaloga za obezbeđenje da bi odobrile kredit. Problem postaje još komplikovaniji jer zemljišne knjige nekretnina nisu tačne i veliki deo imovine nije uknjižen. Prema tome, samo je mali deo populacije starije od 15 godina uzeo kredite (4,5%), i udeo kredita u BDP-u je zanemarljivih 0,2%. Banke se prosto nadimaju od finansijskih sredstava, što potvrđuje činjenica da kreditne olakšice centralne banke drugim bankama gotovo da ne postoje.

U teoriji, preduzeća mogu da biraju između kredita i emisije deonica kako bi finansirala investiranje. Međutim, finansijsko tržište je plitko, uglavnom se trguje sa kontrolnim udelom u korporacijama. Praktično je nemoguće da firma sakupi finansijska sredstva na otvorenom tržištu i stoga su krediti jedini izvor spoljnih resursa.

Konačno, državni rizik je takođe veliki uprkos činjenici da su sankcije UN ukinute pre skoro pet godina. Politički nemiri, nerešeni problemi sa okolnim državama, nevoljna saradnja sa Haškim tribunalom, sve su to faktori visokog stepena rizika, prema proceni nekoliko međunarodnih agencija. U odeljku 20. navedeni su podaci *Economist Intelligence Unit*, koji je nekoliko puta rangirao Srbiju, nekad samostalno, a nekad u paru sa Makedonijom, kao državu sa najvišim stepenom rizika u regionu. Rizičnost bankarskog sektora je, bez sumnje, najviša u Srbiji (opšti rezultat 68 poena, Makedonija 61). Ovim nalazima moraju se dodati sve ocene D koje je Srbija dobila (rizik je meren na skali od A do E), koje uključuju: politički rizik, rizik ekonomske politike, rizik ekonomske strukture i rizik inostranog duga. Ovo rangiranje svakako nije bez utemeljenja i uverili smo se da su se i intervjuisani direktori uglavnom složili sa visokom procenom rizika. Svi ovi elementi moraju da doprinose visokoj ceni finansiranja, što je takođe karakteristika nedovoljno razvijene ekonomije.

Stručnjak za srpsku privredu bi ovom inventaru mogao dodati mnoge druge slabosti, ali čak i ovaj ograničen spisak najozbiljnijih problema sasvim je dovoljan da bi se stekao utisak nedovoljne razvijenosti srpske ekonomije. Jedini predlog za izlazak iz ove žalosne situacije bi bio boriti se istovremeno sa svim elementima nabrojanim na „spisku za kupovinu“. Međutim, države koje imaju problema sa nedovoljno velikim rastom ne bi bile takve kakve jesu kada bi bile sposobne da sve svoje vitalne probleme reše simultano. Vlada obično nema resursa i/ili političkog kapitala da reši sve probleme odjednom. Prema tome, vlada je u situaciji da bira ciljeve koji će se najviše isplatiti u pogledu ubrzanja ekonomskog razvoja.

31. Primena dijagnoze rasta

Nakon početnog konsenzusa među teoretičarima rasta po pitanju centralne uloge akumulacije u ekonomskom razvoju, sledeći korak stvara mnoštvo odstupanja od glavnog kursa. Drugim rečima, ako se ustanovi da je akumulacija neadekvatna za ekonomski

rast, treba naći dodatna sredstva za investiranje. Na prvi pogled, izgleda logično predložiti transfer resursa sa bogatih zemalja na siromašne. Ali, isto tako, na mestu je i primedba da nijedan prihod nije toliko neznatan da bi sprečio uštedu barem njegovog dela (Bauer, 1991). Štaviše, strana pomoć može stvoriti lošu naviku oslanjanja na strane resurse umesto na domaću akumulaciju, što bi moglo biti poražavajuće za privredni rast. Prva demokratska srpska vlada isticala je stranu pomoć, ali su se njeni efekti na ekonomski rast pokazali skoro zanemarljivim.

To nas dovodi do druge pretpostavke: od ključnog značaja nije samo količina resursa, već i njihovo korišćenje. Domaća akumulacija ili strana pomoć mogu biti obilne, ali korišćenje sredstava može biti neefikasno, sa slabim ekonomskim povraćajem. Ako, na primer, političari donose odluke o promašenim investicijama – projekte sa negativnim socijalnim viškom – resursi su uzalud protračeni, sa samo nekoliko efekata na ekonomski razvoj, i još gore, takva politika preusmeravanja resursa potiskuje društveno poželjne projekte (Robinson i Torvik, 2005).

Sledeće, možemo imati dovoljno resursa, čak ulagati ih u sektore koji donose najveći povraćaj, ali celokupno povećanje prihoda može ipak prigrabiti država, koja koristi prihod za finansiranje zdravstva, obrazovanja i kulture. Agregatni trošak ovih socijalnih programa usisaće prihod kojim bi inače mogli biti nagrađeni privatni investitori i u dugoročnoj perspektivi doprinosi usporavanju ekonomskog rasta. U tom slučaju možemo doći do treće pretpostavke: slaba sposobnost investitora da kontrolišu povraćaje na investicije mora dovesti do slabog privrednog rasta.

Konačno, resursi mogu biti obilni i investitori u poziciji da uberu plodove svoga ulaganja, ali bez ideje u šta da investiraju. Procenjeni ekonomski višak svake investicije može na kraju ispasti prenizak. U tom slučaju bismo izložili četvrtu pretpostavku: slaba ekonomska infrastruktura dovodi do nedostatka prilika za ulaganje, što proizvodi slab privredni rast. Ukoliko se pokaže da su izgledi za zaradu na ulaganje slabi, spoljno finansiranje će verovatno biti skupo s obzirom na to da će samo nekoliko investicionih projekata biti profitabilno. Privredni rast bi bio spor usled još jednog uzroka.

U celini, nedostatak akumulacije, slabi povraćaji na ulaganje, niska privatna aproprijacija povraćaja i visok trošak finansijskog investiranja su ključni faktori koji mogu ugroziti viši privredni rast. Prema dijagnostici

rasta (Hausmann, Rodrik i Velasco, 2005), prva faza u ispitivanju sastoji se u utvrđivanju faktora koji imaju najveći uticaj na ograničavanje privrednog rasta.

32. Prva faza

Čini se da u nedovoljno razvijenim privredama svi faktori pobrojani na „spisku za kupovinu“ u jednakoj meri doprinose ograničavanju ekonomskog razvoja. Akumulacija je obično niska zbog niskog prihoda i male štednje, preduzetnici su suočeni sa ograničenim izborima zbog visokog troška informacija o profitabilnim mogućnostima, a zakoni o radu obično u velikoj meri uvećavaju cenu proizvodnje, što umanjuje povraćaj na uloženo. Pored toga, nizak BDP i populistički politički programi pokazuju tendenciju da uvećaju udeo državne potrošnje u preraspodeli sredstava, a ovo ograničava privatnu preraspodelu dobiti i potiskuje privatno investiranje. Konačno, bankarski sektor se može pokazati neefikasnim i/ili nekonkurentnim, posledica će biti kamatne stope više od očekivanih.

Prema tome, potrebni su nam testovi koji mogu otkriti relativnu snagu prepreka rastu. Ukoliko, na primer, visok trošak kapitala ograničava investiranje, verovatno bismo otkrili da se preterano pozajmljuje iz inostranstva. Drugim rečima, deficit na tekućem računu bi bio visok i ograničen jedino spremnošću stranih kreditora da kratkoročno pozajmljuju sredstva.

Finansiranje. Ako se sada vratimo u kontekst srpske privrede, uočićemo da Srbija ima relativno visoke kamatne stope (odjeljak 23). U 2001. ponderisana kamatna stopa na bankarske kredite iznosila je 32,52% godišnje, a tokom narednih godina se smanjila. Međutim, postoje dopunski troškovi kredita koji uvećavaju iznos stvarnih kamatnih stopa. Takođe, banke održavaju dug u vrednosti evra, što praktično znači da je nominalna stopa kamate jednaka stvarnoj. Prosečna ponderisana aktivna kamatna stopa u decembru 2005. godine iznosila je 1,15% na mesečnom nivou, dok je u decembru 2004. godine iznosila 1,16%.

Još od demokratskih promena u 2000. godini, privreda Srbije svake godine ostvaruje veliki trgovinski

deficit koji je skočio sa manje od $\frac{1}{4}$ BDP-a u 2000. godini na skoro $\frac{1}{3}$ na kraju 2004. godine. Neto transferi (u kojima je isplata radne snage gotovo najvažniji izvor) pokrili su gotovo polovinu trgovinskog deficita u 2004. godini. Te godine su iznosili skoro 15,5% BDP-a. Međutim, deficit tekućeg računa umalo je učetvorostručio svoj udeo u BDP-u, dosegaši 13,2% iste godine. To je bilo pokriveno većim viškom na kapitalnom računu, što znači da su se rezerve centralne banke uvećale. Kao što zvanični podaci pokazuju, bilo je oštrog uspona u kratkoročnim kreditima, kao i u srednjoročnim i dugoročnim².

Finansiranje. Vratimo se sada u kontekst finansija, o kojem je bilo reči u odeljku 30. Često se kaže kako je pristup finansijskim resursima najveća prepreka brzom privrednom rastu. Istina je da je u Srbiji kamatna stopa relativno visoka. Da li je zbog toga finansiranje glavna prepreka brzom privrednom rastu? Rodrik piše da u ekonomiji:

„koja je ograničena visokim troškovima finansiranja možemo da očekujemo da realne kamatne stope budu visoke, da dužnici jure kreditore, da deficit na tekućem računu bude onoliko visok koliko to omogućuje ograničenja na zaduživanje u inostranstvu, a da preduzetnici budu puni ideja za investiranje. U takvoj ekonomiji, egzogeno uvećanje fonda za investiranje, kao što je strana pomoć i doznake iz inostranstva, najpre će doprineti rastu kao ostalim proizvodnim ekonomskim aktivnostima, a ne potrošnji ili investiranju u nepokretnosti.“ (Rodrik 2004b, 7).

Dva elementa ove formulacije su prisutna u današnjoj Srbiji: deficit na tekućem računu i visoke kamatne stope. Trend je, međutim, silazni. Od 2000. godine tekući račun je u stalnom porastu. U 2000. godini se naglo uvećao sa manje od četvrtine GDP-a na skoro $\frac{1}{3}$ u 2004. Međutim, deficit se osetno smanjio u 2005, što bez sumnje nije trend u regionu (vidi tabelu 14 u odeljku 22).

Kamatne stope su visoke. U 2001. godini ponderisana kamatna stopa na bankarske kredite je bila 32,52% godišnje i smanjila se u narednim godinama. Do kraja 2005. godine iznosila je 15,82%. U isto vre-

² Postoje ozbiljne sumnje u gledište po kom veliki trgovinski deficit uvećava zaduživanje. Kao prvo, anketa koju je Centralna banka sproveda među uvoznicima pokazala je da je uvoz kapitalnih dobara mnogo niži nego što je izraženo u fakturama. Sudeći prema procenama Centralne banke, zvanična cifra uvoza je verovatno prikazana barem za trećinu većom. Drugo, srpska statistika nema tačne cifre kratkoročnih kredita. Moglo bi se još i dodati da je sumnjivo što strani kreditori imaju tako veliko poverenje u srpske dužnike uprkos činjenici da inostrane finansijske transakcije nisu sasvim normalizovane i da je država procenjena kao visoko rizična za ulaganje i niske sposobnosti otplate duga. Strukture srednjoročnih i dugoročnih kredita pokazuju nevoljnost stranih privatnih kreditora da pozajmljuju sredstva s obzirom na to da je više od tri četvrtine ovih kredita dodeljeno od strane međunarodnih organizacija i stranih vlada, a jedva nešto manje od četvrtine je poteklo iz privatnih izvora. Ukoliko je takav stav zauzet na srednjoročnom i dugoročnom, razumno je pretpostaviti isti stav i na kratkoročnom planu.

me, kamatna stopa na depozite je jedva iznad 2%. Tako velika razlika između kamatnih stopa između pozajmljivanja sredstava i uzimanja kredita mora biti znak nesavršenosti bankarskog sektora.

Anketa koju je krajem 2005. godine objavio *Kvartalni monitor* (prikazana u odeljku 23), pokazuje da se zbog velike konkurencije u bankarskom sektoru kamatne stope smanjuju. Kamatne stope variraju, a različita lica mogu da uzimaju kredit sa različitim kamatnom stopom. Nejednake kamatne stope ukazuju na fragmentisano i dezintegrirano kreditno tržište u Srbiji, na kome banke različito reaguju na istu vrstu rizika (MAT 1/2005, 32).

Šta uzrokuje takvu distorziju u srpskom bankarskom sektoru? Pristup kreditima je bio ograničen, ali ograničenja nisu potekla iz retkosti resursa koji se mogu upotrebiti, već iz drugih faktora koji nisu finansijske prirode, kao što su odsustvo kreditnog registra ili slabost sudskog sistema. To pokazuje studija Svetske banke *Cost of Doing Business in 2006*. Srbija je identifikovana kao država u kojoj je slabo razvijen javni i privatni sistem kreditnog registra u kome bi se prijavljivala kreditna sposobnost zajmoprimca i koji bi time pomogao poveriocima u smanjenju rizika i efikasnijoj raspodeli sredstava. Isto tako, ne primenjuju se, niti sprovode uredbe o obezbeđenju zajmova u vidu zaloga i zakoni o stečaju. Kao što se vidi iz tabele 1, Srbija se nisko kotira po oba navedena aspekta.

Trend je očigledan: kako srpski bankarski sektor raste, tako kamatne stope padaju, a deficit na tekućem računu se smanjuje. Srpski bankarski sistem je, zapravo, bukvalno živnuo od 2001. godine. Ovo je potvrdila studija „Financial System Stability Assessment“ koju je MMF pripremio 17. januara 2006. Uvodna rečenica tog izveštaja kaže: „Tekuća transformacija srpskog fi-

nansijskog sistema donosi važne ekonomske beneficije“ (MMF, str. 5). Sasvim očekivano za bankarski sektor „koji prolazi kroz fundamentalnu tranziciju od sektora pod državnom kontrolom ka privatnom sistemu u posjedstvu stranih vlasnika“ (MMF, str. 7). Procena ustanovljuje ono što je već izvesno vreme poznato – drugim rečima, da je srpski bankarski sektor uvećao kreditnu aktivnost u 2004. a naročito u 2005. godini. Potražnja za kreditima, koju je u 2004. podstakla visoka javna potrošnja, jeste velika, ali – u priličnoj meri neočekivano za državu u kojoj bi zajmoprimci trebalo da jure za zajmodavcima – ponuda je sve veća. Obim kredita u dinarima u 2005. u odnosu na 2004. godinu porastao je za 69%. Apsolutno uvećanje iznosi 146,782 miliona dinara (koje je na kraju 2005. činilo 360,514 miliona dinara). Struktura kredita je u korist firmi: krediti dodeljeni firmama čine 63% svih dinarskih kredita, dok krediti za potrošače iznose 35%, iako su u 2005. godini potrošački krediti brže rasli (za 94%) u odnosu na kredite za preduzeća (MAT 1/2006, 23–24).

Istovremeno, uprkos dubokom nepoverenju u bankarski sistem, obim uloga u dinarskoj i stranoj valuti je takođe porastao u 2004. i 2005. Na kraju 2004. domaći uložci sa komercijalnim bankama iznosili su 40,3 milijarde dinara, dok su se krediti uvećali za 36 milijardi (neto štednja je iznosila 4,3 milijarde). U 2005. obim kredita se uvećao za 65 milijardi dinara, a domaći uložci za 80 milijardi dinara (neto štednja je iznosila 16 milijardi) (MAT 12/2005, 23).

Uprkos rastu svih novčanih agregata, srpska ekonomija se još uvek čini nedovoljno monetarizovanom. Racio M1:GDP u 2001–2005. je 9% naspram privreda zemalja Evropske unije, u kojima iznosi 36–38%. Ipak, igrači u srpskoj privredi neformalno koriste evro uporedo sa dinarom, zbog čega racio mora biti viši. (U 2002, kada je Evropska unija prešla sa lo-

Država	Obuhvaćenost javnim registrom (procentualni broj zajmoprimaca u odnosu na punoletnu populaciju)	Obuhvaćenost privatnim kreditnim biroima (procentualni broj zajmoprimaca u odnosu na punoletnu populaciju)	Indeks razvijenosti sistema kreditnog rejtinga	Indeks zakonskih prava
Srbija	0,1	0,0	1	5
Hrvatska	0,0	0,0	0	4
Makedonija	1,9	0,0	3	6
Mađarska	0,0	4,0	5	6
Bugarska	13,6	0,0	3	6

Tabela 1. Pokazatelji kreditnog rejtinga. Prva tri indeksa mere da li registri poseduju dovoljno obaveštanja o pozajmljivačima sredstava. Viši indeksi označavaju razvijeniji sistem registra kreditnog rejtinga. Indeks zakonskih prava varira od 0 (odsustvo zakonske zaštite) do 10 (najveća zaštita). Izvor: Svetska banka, *Cost of Doing Business in 2006*.

kalnih valuta na evro, srpski građani su zamenili približno 4 milijarde evra. Može se pretpostaviti da su banke paralisale barem polovinu i da cirkulišu neregistrovano na srpskom tržištu.)

Postoje i drugi razlozi iz kojih se firmama lakše ne odobravaju krediti. Svi su finansijske prirode. Porast novčanih agregata u opticaju (naročito gotovine) izložio je ekonomiju riziku. S obzirom na to da potrošači zahtevaju više od firmi, Narodna banka Srbije morala je da ograniči rast kredita strahujući od još veće inflacije. (U 2005. to je iznosilo 17,7%, što je najviše u regionu.) Uvedene su novčane mere za usporavanje rasta kredita (repo-transakcije i kriterijumi državnih rezervi na uloge u stranim valutama) da bi se smanjili potrošački krediti. Ipak, to je pogodilo i firme kojima su potrebna dopunska sredstva za uvećanje proizvodnje namenjene izvozu. I njima je otežano dobijanje kredita. Za sve ovo, međutim, odgovorna je monetarna politika, a ne oskudnost finansijskih resursa. Pored toga, prema redovnoj mesečnoj anketi iz januara 2006. koju je sačinio Institut za istraživanje tržišta, skoro 1/3 anketiranih firmi se žalila na teškoće u odobravanju kredita. Većina ovih firmi, međutim, ima loš kredit rejting ili je još uvek u društvenom vlasništvu.

Kao što se može uvideti, Srbija sigurno nije zemlja u kojoj zajmoprimci jure za zajmodavcima, već važi suprotno. Bankarski sektor u celini jeste likvidan (izuzetak je nekoliko državnih banaka) i banke su „nabubrela“ od para. „One finansiraju kredite iz postojanog porasta klijentskih uloga u evrima (što odražava sve veće poverenje u bankarski sistem), kao i iz pozajmica iz centrala stranih banaka“ (MMF, str. 7).

Rodrik takođe piše da će „egzogeni porast fondova za investiranje, kao što su strana pomoć i doznake, podstaći pre svega investiranje i ostale produktivne ekonomske aktivnosti pre nego potrošnju ili investiranje u nekretnine“. Međutim, u Srbiji su se u 2004. godini neto transferi (sa stranim donacijama) uvećali sa 16,6% na 17,9% BDP-a, dok je bruto investicioni udeo u BDP-u stagnirao (oko 16%), a domaća štednja u stranoj valuti naglo porasla (sa zanemarljivog iznosa na dve milijarde evra u 2005).

Neto transferi (u kojima su najvažniji izvori radne doznake iz inostranstva) pokrili su skoro polovinu trgovinskog deficita u 2004. Neto transferi činili su skoro 15,5% BDP-a u toj godini. Međutim, deficit na tekucem računu je učetvorostručio svoje učešće u BDP-u i dosego 13,2% iste godine. To je bilo pokriveno većim

viškom na kapitalnom računu i, kao posledica, uvećale su se rezerve Centralne banke. Kao što se vidi iz zvaničnih podataka bilo je strmog uspona u kratkoročnim kreditima, a takođe i srednjoročnim i dugoročnim.

Visoke kamatne stope su svakako jedan od razloga niskog nivoa direktnih investicija. Ipak, visoke kamatne stope predstavljaju pokazatelj visokog rizika. Rizik se stvara na nekom drugom mestu. Poveriocima je teško da obezbede povraćaj duga u slučaju kašnjenja sa otplatom od strane dužnika. Pravni sistem je slab, zemljišne knjige nedovršene, a stečajne procedure traju i po nekoliko godina. Neefikasan, korumpiran pravni sistem sa nedovoljno resursa je glavna prepreka koja stvara druge značajne prepreke u oblasti finansiranja.

Prinos na društveni kapital. Ukoliko isključimo visoke kamatne stope kao principijelni uzrok slabog investiranja, onda je možda razlog što preduzetnici ne investiraju – nedostatak mogućnosti povraćaja na uloženo. Možda privreda nema adekvatan nivo kvalifikovanih radnika u odnosu na nivo BDP-a, država poseduje lošu infrastrukturu ili je razlog u geografskim nepovoljnostima.

Srbija nije van glavnih trgovinskih puteva. Ova činjenica se ogleda u strukturi inostrane trgovine. Skoro polovina srpske trgovine sa inostranstvom odvija se sa državama Evropske unije (56% u izvozu). Na Nemačku i Italiju, kao glavne trgovačke partnere, otpada gotovo 1/4 izvoza privrede Srbije. Izvoz u susedne države čini 1/3 ukupnog izvoza i postaje sve značajniji – regionalna trgovina pokazuje najviši stepen razvoja usled bilateralnih ugovora o slobodnoj trgovini koji uključuju odricanje od 90% uvoznih dažbina, i zbog ukidanja sistema kvota. Srpski privrednici su, takođe, potvrdili u anketi, (odjeljak 27) svoju veru u regionalnu trgovinu, jer se skoro polovina složila sa rastućim značajem regionalne trgovine.

Srbija ima sporazum o slobodnoj trgovini sa Rusijom i Belorusijom. Može se očekivati da će sprovođenje ovih ugovora, zajedno sa činjenicom da je Srbija zbijena između EU zemalja, imati više efekata u budućnosti. U celini, geografski položaj se ne može smatrati ograničavajućim faktorom privrednog razvoja Srbije.

Srbija poseduje kvalifikovanu strukturu radne snage i trošak radne snage je sličan ostalim zemljama u regionu. Porast radne produktivnosti najviši je u regionu. Ostali elementi ekonomske infrastrukture su sko-

ro isti, bez značajnijih razlika. Isto je potvrđeno u anketi u odeljku 26: 60% menadžera nema problema u pronalaženju i zapošljavanju sposobnih kadrova, 62% njih tvrdi da je suočeno sa brojnim kvalifikovanim inženjerima, čak i naučnicima koji su spremni da se zaposle u njihovim firmama. Na drugoj strani, više od polovine anketiranih je ukazalo na lošu disciplinu radnika, naročito u javnom sektoru. U celini, možemo reći da su prilike za investiranje u tehničkom smislu sličnog stepena povraćaja kao svuda u regionu, a opet smo svedoci činjenice da je ekonomski rast sporiji nego u okolnim zemljama. U skladu s tim, nizak društveni kapital ne možemo smatrati ograničenjem privrednog rasta.

Aproprijabilnost. Konačno, jedini preostali faktor je niska aproprijabilnost. Kako je objašnjeno u glavi 3, to može biti posledica dva tipa felera – tržišnog i vladinog. S obzirom na to da su oba felera prisutna u kontekstu srpske ekonomije, potrebno je posebno proceniti njihov relativni domet i jačinu.

Ukoliko prvo preispitamo tržišne felere, svedoci smo različitih problema: postoji problem informacija, koordinacije i „samootkrivanja“. Međutim, postoje takođe i pozitivni elementi koje treba objasniti u proceni relativne snage različitih vidova felera.

Srpski menadžeri imaju dugu tradiciju poslovnih odnosa sa tržišnim ekonomijama, jer je trgovina sa zapadom činila više od polovine spoljne trgovine, čak i za vreme osamdesetih. Štaviše, ekonomske sankcije koje su uvele Ujedinjene nacije, koliko god da su bile pogubne za privredu Srbije, predstavljale su dodatni izazov i pozitivno iskustvo za domaće preduzetnike. Oni su morali da pronađu alternativne načine, ne uvek zakonite, da trguju, da nađu nove proizvode koji bi se mogli prodati na deviznim tržištima i da uvezu sve što je u državi bilo potrebno. Bila je to praktično škola „samootkrivanja“, čiji su težak završni ispit položili samo najsposobniji. Bilo bi pogrešno kvalifikovati preduzetnike u Srbiji kao osobe bez inspiracije.

Istina, nakon početnih uspeha neki preduzetnici nisu mogli da se odupru ideji državne zaštite, pa su počeli da zahtevaju državne subvencije, zaštitu uvoza, garantovane cene, dotirane kredite i povraćaj poreza. Mirno more u zarobljenoj državi je daleko bolja opcija od borbe za opstanak u kontekstu „divlje i opasne“ konkurencije. Ovakvo ponašanje je karakteristično, kao što smo pomenuli, za uzgajivače malina, ali postoji i dosta uspešnih primera iz sive ekonomije. Preduzetnici iz sive ekonomije nikada ne podnose molbe

za državnu pomoć, jer se njihovo poslovanje ne kvalifikuje za državnu protekciju. Primeri uključuju proizvodnju cipela i odeće i ostalih artikala po uzoru za zapadne modne industrije.

Po ukidanju sankcija i otvaranju mogućnosti za trgovinu, broj novoregistrovanih firmi se ubrzano uvećao, što je takođe znak vitalnosti poslovnih delatnosti. Iz tabele 19 (odeljak 22) saznali smo da svake godine više od 6000 novih preduzeća ulazi na tržište. Takođe, sa institucionalnim promenama u 2004. i 2005. godini: pojednostavljanje registracije, smanjenje broja procedura za otvaranje firme i značajno smanjenje minimalnog obaveznog iznosa početnog kapitala (sa 5000 USD na 500 EUR), čak se još više povećao broj novih preduzeća. Ovako oživljeni novi prodori na tržište predstavljaju znak da preduzetnicima nije ponestalo ideja za stvaranje profita, što znači da privredu Srbije ne muči problem „samootkrivanja“.

Međutim, struktura novostvorenih firmi takođe otkriva njihovo preovlađujuće osnivanje u delatnosti trgovine i ostalim granama sa visokim prometom, što ukazuje na nevoljnost preduzetnika da ulažu veće količine sredstava ili da ulažu u delatnosti sa dugoročnijim periodom sazrevanja i ubiranja profita. Jasno je da su preduzetnici zabrinuti za svoje investicije jer nemaju poverenje u vladu. Stoga vladini feleri ostaju kao jedan od najakutnijih problema u srpskom kontekstu.

Ako izuzmemo prethodno razmotrene prepreke kao najozbiljnije, možemo shodno tome sugerisati i da su slabe mogućnosti za aproprijaciju investicionih prihoda usled vladinih felera najozbiljnija prepreka većem ekonomskom razvoju. Međutim, kako je već sugerisano u glavi 3, ova vrlo uopštena pretpostavka mora da se raščlani u drugoj fazi dijagnoze rasta. Privatni ulagači mogu izbegavati ulaganje zbog neprecizno definisanog oporezivanja koje obuhvata ne samo državne i lokalne poreze, lošu zaštitu svojinskih prava i slabe primene ugovora, makronestabilnost i široko rasprostranjenu korupciju.

33. Druga faza

Ako poslodavci nisu u mogućnosti da sprovedu ugovore, misle da njihovo vlasništvo nije sigurno zbog nepoverenja u sudstvo, rasprostranjene korupcije, ako postoji značajna makroekonomska nestabilnost, investitor neće biti stimulisan da uloži kapi-

tal u proizvodnji. Ekonomski rast bio bi spor u takvoj državi, a jedini krivac za neuspehe bila bi vlada. Kako smo videli, vladini feleri se pokazuju kroz makro i mikro rizike. Makrorizici podrazumevaju finansijsku, monetarnu i fiskalnu nestabilnost, dok mikrorizici obuhvataju zloupotrebu privatne svojine, korupciju i veliki broj poreza. Drugim rečima, ne samo centralna vlada i lokalni porezi, već i viša cena poslovanja stvara mikrorizike.

Razmotrimo makrorizike u privredi Srbije, sa posebnim naglaskom na fiskalni element rizika. Srbija ima ujednačen porez na korporativnu dobit (10%), koji je među najnižima u Evropi. Zbog toga se teško može reći da on predstavlja prepreku investiranju. Istina je da je vlada povećala cenu radne snage uz pomoć poreza, a smanjila upotrebu kapitala, što je u suprotnosti sa relativnim faktorom oskudice. Drugim rečima, država je slala pogrešne signale preduzetnicima, ali ne možemo reći da su poremećene relativne cene otežale aproprijaciju prihoda od investiranja, uprkos čestim žalbama investitora.

Naime, koliko god da su se faktori cena menjali, oni su bili unapred poznati svim investitorima i, ako im je određena kombinacija faktora neprofitabilna, mogli su da povećaju obim svojih investicija kako bi se izborili sa promenama. Sposobnost aproprijacije profita nije poremećena promenom relativne cene radne snage ili kapitala. Štaviše, možemo se složiti s tim da je vlada napravila dosta grešaka u ovoj oblasti, ali nije otežala aproprijaciju. Može se čak reći da su vladini feleri, kroz male poreske olakšice, ekstenzivno tunelovanje aktive od društvenih ka privatnim firmama, štimovano finansijsko izveštavanje i nedovoljnu kontrolu, doveli do povećane, a ne do umanjene aproprijacije profita u privatnom sektoru.

Većina državnih prihoda dolazi od poreza na dodatu vrednost. Od januara 2005. godine Srbija je napustila neefikasan sistem oporezivanja sa velikim brojem poreza i izuzetaka, i uvela jedinstvenu tarifu PDV od 18%, sa samo par izuzetaka. Novi sistem, barem u teoriji, ne remeti relativne cene, i zajedno sa proširenim krugom delovanja poreza stabilizuje očekivanja preduzetnika, što je preduslov za povećani broj investicija. Pošto je PDV glavni izvor državnih prihoda, može se zaključiti da mogućnost investitora da stvori profit nije ozbiljno ugrožena. Kako pokazuje grafikon 4 (odljak 22), stopa poreza na dodatu vrednost od 18% je među nižima u regionu i među najznačajnijim trgovinskim partnerima Srbije, pa se otuda ne može smatrati kritičnim uskim grlom.

Sledeći mogući razlog za neodlučnost investitora da ulažu jesu monetarna i finansijska nestabilnost. Posle demokratskih promena 2000. godine, jedan od glavnih ciljeva vlade bio je stabilizacija cena. Posle početnog uspeha, stopa inflacije porasla je sa 7,8% na 13,7% u 2004, a sredinom 2005. godine dostigla više od 17,7% na godišnjoj osnovi. Međutim, ta stopa je daleko ispod stope hiperinflacije, koja može da destabilizuje poslovno okruženje. U isto vreme, budžetski deficit smanjio se sa 4,2% GDP na samo 1,5% u 2004, i pretvorio se u suficit u 2005.

U međuvremenu, domaća valuta je bila preopterećena zbog činjenice da nije pratila razliku inflacije u EU i u zemlji. To je otvorilo debatu među ekonomistima oko značaja prihvaćenog kursa domaće valute i narušene trgovinske ravnoteže, naročito posle rekordno velikog trgovinskog deficita iz 2004. godine. Međutim, celokupna ravnoteža platnog sistema u pozitivnoj zoni, zajedno sa sve većim deviznim rezervama, zbog čega možemo da ukažemo da jaz nije toliko veliki da bi izazvao makroekonomsku nestabilnost, bar ne u ovom trenutku.

Stopa nezaposlenosti na kraju 2004. godine iznosila je 18,5%, a na kraju 2005. godine čak 20%. Čak i tako visoka stopa nezaposlenosti ne može se smatrati pretnjom društvenoj stabilnosti, što se može videti na primeru ove i drugih zemalja u tranziciji. Za razliku od razvijenih tržišnih ekonomija, mnogi stanovnici urbanih naselja i dalje imaju rođake na selu ili male parcele plodne zemlje koje dopunjuju njihovu svakodnevnu ishranu. Iako su makroekonomske nestabilnosti značajne i gotovo endemske, one se ne mogu uzeti kao neposredna pretnja investitorima niti kao ozbiljna prepreka sticanju profita.

Uz uspešno odstranjivanje mogućih makroekonomskih krivaca za mali broj investicija, konačno smo došli do zaključka koji se može potvrditi u brojnim slučajevima – da su mikrorizici osnovni faktori malog broja investicija. Tu spada slaba zaštita privatne svojine i raširena korupcija.

34. Vlasnička prava

Kao što je poznato iz teorije privatne svojine, tržišna privreda ne može da funkcioniše bez efektivne zaštite privatne svojine i sprovođenja volje strana potpisnika ugovora. Opšte je prihvaćeno stanovište po kojem se bez jake ustavne zaštite tih prava ne pretpostavlja ozbiljno samo proizvodnoj aktivnosti, već se podriva ve-

ra u demokratiju. Sloboda ugovora je jedna od glavnih karakteristika demokratskog društva, koje takođe u potpunosti uključuje i poštovanje prema individualnoj slobodi (Sunstein, 1993).

U odeljku 22. nalazi se dosta analitičke podrške za tvrdnju da su vlasnička prava ugrožena u Srbiji. Nekoliko zakona je od značaja za zaštitu privatne svojine. Ovde ćemo ispitati tri najznačajnija. Dobar zakon o preduzećima reguliše njeno poslovanje, a dobar zakon o stečaju štiti kreditore i poslove tako što omogućuje isplatu investicija.

Vlasništvo. Navedeni zakoni su značajni u konsolidovanim tržišnim privredama. Ipak, postsocijalističke zemlje moraju da se uhvate u koštac sa dodatnim problemom, a to je vraćanje imovine oduzete od individue na različite načine, tj. na legalan ili nelegalan način (Pejović, 2005). Iako je prošlo 15 godina od uvođenja višepartijskog sistema, Srbija još uvek nema zakon o restituciji imovine. Treba dodati da Srbija najsporije napreduje u ovoj oblasti u regionu, uz ozbiljne posledice po sigurnost privatne svojine. Dok je proces privatizacije u toku, a pravi vlasnici potražuju imovinu koja treba da se privatizuje, niko ne može da predvidi konačan ishod sukoba. Parlament je usvojio zakon koji utvrđuje dokaze o zemljištu od strane pravih vlasnika, što samo pokazuje nemogućnost vlade da reši ovaj problem nagomilanih dokaza o oduzetoj imovini.

Kada se svojina jednom definiše, poslovne aktivnosti moraju se regulisati i zaštititi dobrim zakonom o preduzećima. Smatra se da tradicija *common law* i građanskog prava vodi do mimoilaženja korporativnih institucija. Međutim, svaka tradicija ima nekoliko različitih kombinacija, odnosno može se reći da postoji interakcija između tržišta, cene aktive i pravnih institucija (Gilson, 2005). Zato je teško unapred reći koji model štiti privatnu svojину na najbolji način, tj. koji je najefikasniji zakon kompanije.

Evropska unija pokazala je zavidan napredak u harmonizaciji različitih tradicionalnih korporativnih zakona objavljivanjem direktiva Evropskog saveta i Evropskog parlamenta. Zemlje članice su obavezne da usvoje ove zakone kao svoje, kako bi osigurale lak protok kapitala kroz EU. Za zemlje u tranziciji koje pokušavaju da se priključe Uniji, proces harmonizacije ima dodatni pozitivni efekat. Štedi im vreme i novac, koji imaju u malim količinama, da sami menjaju svoje zakone o kompanijama.

Srpski zakon o preduzećima sačinjen je po uzoru na nemački tradicionalni građanski zakon. Najnovija verzija zakona, usvojena 2004. godine, obuhvata sve Evropske direktive i principe korporativnog prava, što stvara pogodno okruženje za strane investitore. Međutim, implementacija zakona je problematična, jer drugi zakoni koji regulišu tržište kapitala nisu u skladu sa ovim. Postoji i problem sa sudijama, koji ne poznaju osnove poslovnog prava u tržišnoj privredi. U takvoj situaciji sudovi ne donose dosledne presude, što stvara nesigurnost kada je u pitanju pravo privatne svojine. Nekoliko slučajeva koji su privukli veliku medijsku pažnju pokazalo je slabu zaštitu manjinskih akcionara i jaku moć menadžmenta (vidi odeljak 22).

Obe karakteristike utiču na to da strani investitori promene mišljenje i investiraju na drugom mestu (privatizacija „Kneza Miloša“ i „C marketa“). Jer, jedna je stvar kada napustite projekat ulaganja u jednu firmu i odaberete drugu na istom tržištu, a sasvim druga promeniti odluku o investiranju u jednoj zemlji i preusmeriti resurse na sasvim drugo tržište. To je ono što uništava kredibilitet tržišta kapitala u Srbiji.

Stečaj. Početkom 2005. godine počela je implementacija novog zakona o stečaju, koji se zasniva na modelu zaštite kreditora. Prethodni zakon o stečaju (koji je štitićo dužnika) ukinut je kao ostatak iz socijalističkog perioda. Kao što to često biva, lakše je promeniti određene odredbe nego prihvatiti sasvim novi pravni pristup. Prema jednoj međunarodnoj anketi, u mnogim slučajevima neefikasnost sudova i njihova nesposobnost da uspostave pravdu nastaje usled primene pravnih sistema koji su nastali u nekom drugom kulturnom okruženju (Djankov et al., 2005a).

Prema Đankovu (2005b), postoje najmanje četiri glavne pravne tradicije koje definišu prava kreditora: engleska, francuska, nemačka i nordijska. Peta se može nazvati socijalističkom (tranzicionom). Štaviše, u svakoj pronalazimo različite odredbe i prava kreditora koja variraju od 0 (slaba prava kreditora) do 4 (jaka prava kreditora), gde npr. 1 imaju Sjedinjene Američke Države, a 4 Velika Britanija ili Novi Zeland. Američki model zakona o bankrotstvu pruža veću zaštitu upravi preduzeća i podstiče reorganizaciju, ali je primenjen u tržišnim uslovima za korporativnu kontrolu. Drugim rečima, nije najjasnije koji sistem je efikasniji, a odgovor zavisi od korporativnog upravljanja, dužničke strukture i razvoja komplementarnih tržišnih institucija.

Prethodni srpski zakon o stečaju (socijalistički) bio je vrlo neefikasan. Stečajne procedure trajale bi i po nekoliko godina (u nekim slučajevima i decenija). Neki stečajni upravnici bili bi zaduženi za preko hiljadu firmi. Pošto nijedan stečajni sudija nije u stanju da procesuirati toliki broj firmi u isto vreme, može se zaključiti da je postojala korupcija u sudstvu. Još uvek je rano da se diskutuje o prednostima novog zakona u Srbiji, posebno zbog toga što je on ozbiljno ograničen drugim legislativama.

Privatizacija. Pre nego što je zakon o stečaju stupio na snagu u februaru 2005, usvojene su izmene zakona o privatizaciji. Ove izmene oslobodile su firme u procesu privatizacije od odredbi zakona o stečaju. Novi zakon o privatizaciji imao je za cilj da bankrotirane firme restrukturiše, i tako ih učini atraktivnijim za prodaju. U ovom procesu firme su obavezne da otpišu dug firmama koje su određene za privatizaciju, a privatnim kreditorima je ostavljena opcija da sami dogovaraju otpis duga sa novim vlasnikom. Takođe, iz preduzeća se ne može uzeti hipoteka u periodu od dve godine od početka restrukturiranja. Uprkos dobroj nameri da se ubrza proces privatizacije, ove odredbe su stvorile dodatnu nesigurnost i nestabilnost prava privatne svojine. Prema tome, cena poslovanja će rasti, a investitori će se ustezati da ulažu, što će imati loš uticaj na ekonomski rast.

Ovo praktično znači da je zakon o stečaju suspendovan pre nego što je stupio na snagu, izuzimajući mali deo privatnog sektora koji je insolventan (šta god to značilo). Srbija se tako našla u situaciji sličnoj onoj u kojoj su se našle neke od zemalja u razvoju (npr. Malavi) što imaju izvanredan zakon o stečaju koji nije mogao da bude primenjen zbog nekih drugih zakona (Đankov et al., 2005b). To legislativno okruženje sigurno nije ohrabrujuće za investitore, ali postoje i još više obeshrabrujući faktori, što ćemo ubrzo objasniti.

Dobri zakoni moraju pratiti efikasno sudstvo kako bi se dobila efektivna zaštita privatne svojine. Kako je pokazano u odeljku 22, srpski sudovi su pretrpani parnicama. Svaki sudija ima u proseku hiljadu slučajeva godišnje. Sa 128 novih slučajeva po sudiji svake godine, znatna količina neobavljenog posla je neizbežna. Ozbiljna odugovlačenja pri procesuiranju (više od ¼ slučajeva se prebacuje za sledeću godinu) predstavljaju jaku stimulaciju ekonomskim akterima da koriste dodatna pravna sredstva za sprovođenje svojih prava.

Skoro svi učesnici ankete iz poglavlja 5 (više od 90%) nezadovoljni su sudstvom. Ista većina je ukazala na glomaznost i često kontradiktornost odredbi, a skoro 85% smatra da su sudije pod uticajem vlade. Pri tom, više od 60% ne veruje policiji, a 38% smatra da se cena organizovanog kriminala svrstava u cenu proizvodnje.

Neefikasnost, zajedno sa korupcijom u sferi primene zakona, pokazala se kao znatna, ne samo u našoj anketi, već i u nekoliko drugih domaćih istraživanja. To otkriće ne može nikoga da iznenadi jer, kako smo videli u odeljku 22 (tabele 5 i 6), Srbija se rangira kao visoko korumpirana zemlja.

35. Korupcija

Osim neadekvatnih zakona i njihove neefikasne implementacije, anketa je pokazala da je visok nivo korupcije jedan od osnovnih uzroka za nisku stopu investiranja u Srbiji. Ovde će se prokomentarisati neki od glavnih indikatora korupcije, a potom će se u narednom odeljku uspostaviti veza između slabe zaštite vlasničkih prava i korupcije.

Definicija Svetske banke koja kaže da je korupcija zloupotreba službenog položaja radi sticanja lične koristi, jeste najopširnija. Ipak, zloupotrebu resursa, ili njihovu potpunu krađu, u javnom ili privatnom sektoru, ne bi ni trebalo klasifikovati kao korupciju, uprkos jasnoj zloupotrebi radnog mesta. Kao što je jasno pokazano (Colombato, 2003), za korupciju su potrebne najmanje tri osobe: principal, agent i treća strana, koja ubira plodove aktivnosti agenta. Treća strana ima podstrek da da ponudu agentu, koji zauzvrat ima interes da zloupotrebi svoj položaj na račun principala. Drugim rečima, agent koristi prednost svoje diskrecione pozicije kako bi prodao prava na privatnu svojinu koja njemu ne pripadaju.

Velika i mala korupcija su vrlo rasprostranjene u Srbiji. Najviši državni funkcioneri umešani su u nekoliko afera koje je dokumentovao vladin Savet za borbu protiv korupcije. Primeri male korupcije otkriveni su u nekoliko anketa o korupciji, sudovima, među običnim službenicima, zdravstvenim radnicima, nastavnicima ili policajcima. Jedna petina anketiranih menadžera priznala je da je davanje mita nezamenljivo kako bi se dobio ugovor. Po njihovom mišljenju, međutim, mito retko prelazi 5% vrednosti ugovora.

Široko rasporostranjena osobina korupcije je prihvaćena u Nacionalnoj strategiji za borbu protiv korupcije. Dokument je usvojen od strane Vlade Srbije i prosleđen Parlamentu na odobrenje. Zaključci ovog dokumenta nisu preuveličani. Oni pokazuju da korupcija prožima celo društvo. Mada je dosta autora istaklo razarajuće efekte korupcije, ekonomisti su pretpostavili, počev od seminara u Mauru 1995. godine, jasnu (negativnu) vezu između korupcije i ekonomskog rasta. Empirijska istraživanja potvrdila su da korupcija menja način vladine potrošnje u oblasti manje produktivnih aktivnosti, što šteti privrednom rastu (Tanzi i Davodi, 1997).

Iako u nekim slučajevima korupcija može privremeno da podstakne ekonomski rast, ona generalno gledano uništava dobro upravljanje i neizbežno na duži rok otežava privredni rast. Na primer, prodaja pod posebnim uslovima, i navodno sa izraženom korupcijom, za fabriku čelika „Sartid“ pokazala se korisnom do određenog stepena. Novi vlasnici nisu samo restruktuirali preduzeće bez otpuštanja radne snage, već su i značajno povećali proizvodnju i izvoz. Danas je „Sartid“ vodeći srpski izvoznik sa udelom od 7% ukupnog izvoza. Takođe, kupac kompanije je iskoristio svoj uticaj da pomogne Srbiji da stekne najpovolšćeniji položaj u izvozu na američko tržište.

Nesumnjivo, ovo su dobri primeri, ali ne postoje dokazi da neki drugi investitori ne bi postigli bolje privredne rezultate. Takođe, bez konkurentskog javnog nadmetanja ne može se biti siguran da onaj koji najviše nudi ima sva sredstva. Stoga, neki drugi investitori su možda bili zainteresovani za plaćanje veće cene za kompaniju ili su voljni da izmire dugovanja firme. Bilo šta od toga predstavljalo bi veliko olakšanje za državne finansije. Međutim, ponude potencijalnih investitora su u domenu spekulacije, ali ono što znamo jeste da je kompanija prodana za mnogo manje od svoje procenjene vrednosti i bez obaveze kupca da izmiri stari dug sa inostranim bankama (uglavnom iz Austrije i Nemačke). Isto tako, prodaja je izvršena u stečajnoj proceduri uz nekoliko grešaka i uz znatan politički pritisak na sudove. Prema tome, barem dva negativna efekta se mogu razlikovati u kratkom roku: državne finansije trpe, a i austrijski i nemački investitori su obeshrabreni da ulažu u Srbiju. Na duge staze, ovaj slučaj bi mogao da ostavi dugotrajne efekte. Budući da je sudstvo bilo pod pritiskom izvršne grane vlasti, ono možda nikada neće biti u mogućnosti da primeni zakone nepristrasno. Širi efekti osujećenja vladavine prava nadmašuju pozitivne efekte povećanja izvoza, više zaposlenosti i dohotka.

I pored toga, nekoliko autora nalazi da je efektno suzbijanje korupcije ključni deo dobrog upravljanja i preduslov za značajan rast. Kaufman (2004) navodi da loše upravljanje i korupcija čine ključne prepreke za investicije i biznis, a posebno je značajno u oceni sveobuhvatne konkurencije u zemlji. On je sproveo empirijsko istraživanje u nekoliko zemalja i otkrio da zemlja koja uspe da smanji korupciju za jednu standardnu devijaciju, može da očekuje da se prosek pomeri za 20 mesta naviše na skali kompetitivnog indeksa Svetskog ekonomskog foruma.

Ovo, kao i ostali empirijski nalazi o važnosti efekata borbe protiv korupcije za podsticanje ekonomskog rasta, mogu se sporiti. Ipak, ne može se poreći da efikasan zakon o zaštiti privatne svojine nije moguć uz korumpirane sudove.

36. Kraći i duži rok

Primena modela dijagnoze rasta dovodi do zaključka da se glavna uska grla nalaze u sferi mikrorizika, a da se među njima kao glavni problemi izdvajaju slaba zaštita vlasničkih prava i korupcija. Korupcija je velikim delom simptom slabe zaštite vlasničkih prava.

U traganju za najkritičnijim uskim grlom, potrebno je tragati za problemom koji može da se eliminiše na kraći rok. Drugim rečima, potrebno je identifikovati ona uska grla koja mogu da se otklone kratkoročnim promenama u ekonomskoj politici ili promenama u institucijama koje je moguće uraditi promenom zakonodavstva. Zaštita vlasničkih prava jeste, a korupcija nije takva vrsta uskog grla. Teško je očekivati da korupcija može da se, putem promena u ekonomskoj politici, eliminiše ili stavi pod kontrolu u veoma kratkom vremenskom periodu. To bi bilo moguće jedino u revolucionarnim situacijama na koje se model dijagnoze rasta ne primenjuje. Osim toga, korupcija možda ima štetne posledice na dugoročnu, ali nije jasno kakav uticaj ima na kratkoročnu stopu rasta. Kao što smo videli, privreda Srbije je u periodu 2000–2005. rasla po prosečnoj stopi od 6,5% iako je korupcija prisutna sve vreme. Ali, ako je zaštita ljudskih prava uspešna na kraći rok, onda će i borba protiv korupcije biti uspešna na duži.

Imajući na umu razliku između kratkog i dugog roka, mogu se predložiti neke mere za stabilizaciju prava privatne svojine koji će pozitivno delovati na privredni rast. Pre svega, restitucija izgleda kao naj-

važniji zadatak. To je preduslov za privatizaciju koji se ne može više odlagati. Prava privatne svojine nisu zaštićena u zemlji koja uzima nešto od individue i onda taj isti posed prodaje drugima. Uz to, mnogi stvarni vlasnici i njihovi potomci žive u stranim zemljama i vrše pritisak u svojoj novoj zemlji da se zabrani investiranje u Srbiji dok se ovaj problem ne reši. Nemački i austrijski investitori retko ulažu u Srbiju, a negativne kampanje u nekim drugim zemljama takođe predstavljaju ograničavajući faktor.

Privatizacija preduzeća u procesu restrukturiranja pod okriljem Agencije za privatizaciju mora biti ubrzana. Na početku ovog procesa 71 preduzeće je spremno za proces privatizacije kroz restrukturiranje. Nakon četiri godine, samo desetak njih je završilo proces. Poslednje promene u Zakonu o privatizaciji pružaju mogućnosti za dodatno povećanje broja preduzeća koja čekaju da budu restrukturirana i prodana od strane države. To stvara nesigurnosti u vezi sa zaštitom privatne svojine, ali takođe i dobar temelj za stvaranje zarobljene države i korupcije. Sa ove tačke gledišta, najbolje bi bilo da se opozovu promene u Zakonu o privatizaciji iz 2005. godine. Predloženi potez bi takođe imao pozitivan efekat i u drugim oblastima, uglavnom dajući pun zamah zakonskim inicijativama, kao što su zakon o stečaju i zakon o preduzećima.

Postoji mnogo razloga iz kojih ovi zakoni do sada nisu primenjeni. Međutim, oni su od ključnog značaja za tržišnu ekonomiju. Ignorisanje ovih zakona stvara zloupotrebu privatne svojine i nesigurnost, ugrožavanje prava manjinskih akcionara, pljačkanje imovine, insajdersko trgovanje, sporo restrukturiranje, štimovane stečajne procedure itd.

Veoma važno za zaštitu privatnog vlasništva je uvođenje međunarodnih računovodstvenih standarda i procedura u privredu Srbije (odeljak 22). Iako se postojeći zakon o računovodstvu i reviziji bazira na ovim standardima, dosta potpravnih propisa nedostaje, stručne organizacije su slabe i ne mogu da nametnu pravila poslovanja. Odgovarajuće obrazovanje računovođa-revizora nije dovoljno. Uska definicija revizorskih ciljeva i procedura je sprovedena, ali ona u mnogim slučajevima više skriva nego što otkriva. Očekivana potvrda prava privatne svojine je često frustrirajuća, što stvara ne samo individualno nezadovoljstvo, već i nedostatak poverenja u tržište kapitala.

Paralelno sa ovim institucionalnim promenama, vlada mora ojačati postojeće regulative. Nekoliko

nezavisnih regulativnih agencija je osnovano, ali njima je potrebna obimna regulaciona sredina da bi bile efektivne. Ove agencije obično nemaju ovlašćenje da uvedu sankcije privrednim delatnicima. Njihovo polje delovanja je prilično limitirano. I pored slabog kvaliteta osoblja, one nisu u mogućnosti da angažuju eksperte zbog malog budžeta. Njihov budžet nije samo ograničen, već je i njegova struktura nedovoljna, tako da nisu u mogućnosti da koriste sredstva iz budžeta. U nekim slučajevima ove agencije nemaju dovoljno poslovnog prostora. Vlada mora da se fokusira na ove i srodne probleme i poštuje nezavisne odluke od strane ovih institucija, jer su one značajne za tržišnu ekonomiju. Među prioritetima je i uspostavljanje komisije za zaštitu konkurencije (antimonopolska komisija), ali i davanje dodatne legalne moći Bezbednosnoj agenciji, Komisiji za razmenu i Komisiji za radio-difuziju.

Svakim korakom ka jačanju prava privatne svojine vlada bi uklonila po jednu prepreku investiranju i podstakla ekonomski rast. Stoga akcioni plan mora biti stvoren sa jasnim ciljevima, institucijama i zaposlenima, sa jasno definisanom vremenskom linijom (opisujući trenutne, kratko, srednje i dugoročne mere koje treba da budu sprovedene). Politička podrška takve reforme iz samog vrha je neophodna, kao i javno informisanje.

Prvi koraci u borbi za zaštitu prava privatne svojine već su preduzeti stvaranjem zakona koji se podudaraju sa evropskim standardima, čime je Srbija ušla u proces harmonizacije legislative, snažno podržan od strane EU. S druge strane, prvi koraci u borbi protiv korupcije još nisu preduzeti. Ove činjenice ukazuju na to da je borba protiv korupcije od najvećeg prioriteta. Naravno, uticaj korupcije na spor ekonomski rast ne može biti prevelik. Ali, oslobađanje ovih stega bio bi dugoročni zadatak koji treba pažljivo pripremiti i sprovesti. Tvrdnja da korupcija može da se iskoreni samo u dužem vremenskom periodu nije izgovor da se protiv korupcije ne preduzima ništa.

Citirana literatura

- Alesina, Alberto, Nicola Fuchs-Schundeln, **“Good Bye Lenin (or not?): The Effect of Communism on People’s Preferences”**, Discussion Paper 2076, Harvard Institute of Economic Research, <http://ssrn.com/abstract=756786>, 2005.
- Bauer, Peter, **“The Development Frontier”**, Harvard University Press, Harvard, 1991.
- Corneo, Giacomo, Hans Peter Gruner, **“Individual Preferences for Political Redistribution”**, *Journal of Public Economics*, vol. 83 (1), 2002, str. 83–107.
- Djankov, Simeon, Rafael La Porta, Florencio Lopez-de-Silanes i Andrei Shleifer, **“Courts”**, <http://rru.worldbank.org/DoingBusiness/Methodology/>, 2005a
- Djankov, Simeon, Caralee McLiesh i Andrei Shleifer **“Private Credit in 129 Countries”**, <http://rru.worldbank.org/DoingBusiness/Methodology/>, 2005b
- Colombatto, Enrico, **“Why is Corruption Tolerated?”**, *The Review of Austrian Economics*, vol. 16(4), 2003, str. 363–379.
- Gilson, Ronald, **“Separation and the Function of Corporation Law”**, Columbia Law School, Research Paper no. 277, <http://ssrn.com/abstract=732832>, 2005.
- Hausmann, Ricardo, Lant Pritchett i Dani Rodrik, **“Growth Accelerations”**, http://ksghome.harvard.edu/~drodrik/growth_accelerations_aug05.pdf, 2005.
- Hausmann, Ricardo, Dani Rodrik i Andres Velasco, **“Growth Diagnostics”**, <http://ksghome.harvard.edu/~drodrik/barcelonafinalmarch2005.pdf>, 2005.
- Kaufmann, Daniel, **“Corruption, Governance and Security: Challenges for the Rich Countries and the World”**, *Global Competitiveness Report*, Ženeva: WEF, 2004.
- Mauro, Paolo, **“Corruption and Growth”**, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 110, 1995, str. 681–712.
- Olson, Mancur, **“The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation, and Social Rigidities”**, New Haven: Yale University Press, 1982.
- Pejovich, Svetozar, **“On the Privatization of ‘Stolen Goods’ in Central and Eastern Europe”**, *The Independent Review*, vol. 10(2), 2005, str. 209–229.
- Robinson, James, Ragnar Torvik, **“White Elephants”**, *Journal of Public Economics*, vol. 89, 2005, str. 197–210.
- Rodrik, Dani, **“Rethinking Growth Policies in the Developing World”**, http://ksghome.harvard.edu/~drodrik/Luca_d_Agliano_Lecture_Oct_2004.pdf, 2004a
- Rodrik, Dani, **“A Practical Approach to Formulating Growth Strategies”**, Harvard University, Harvard, decembar 2004, 2004b
- Sefa, Franken, **“Creditor and Debtor-Oriented Bankruptcy Regimes Revisited”**, *European Business Organization Law Review*, vol. 5(4), 2004, str. 645–676.
- Sen, Amartya, **“Development as Freedom”**, Anchor Books, 1999.
- Sunstein, Cass, **“On Property and Constitutionalism”**, *Cardozo Law Review*, vol. 14, 1993, str. 907–935.
- Tanzi, Vito, Hamid Davoodi, **“Corruption, Public Investment and Growth”**, working paper no 97/139, International Monetary Fund, Vašington, 1997.

7. Konkurentnost privatizovanih preduzeća

Deo I: Korporativno upravljanje posle privatizacije

37. Konkurentnost privatizovanih preduzeća

Ovaj odeljak ima za cilj da utvrdi da li su kompanije koje su privatizovane posle 2001. godine postale efikasnije. Analiza polazi od pretpostavke da fokus istraživanja privatizacije treba da bude na konkurentnosti preduzeća, a ne na pukoj promeni vlasništva. Povećanje finansijske i poslovne efikasnosti ovde znači sposobnost preduzeća da usvoji principe korporativnog upravljanja, da se odvoji od države, poveća svoj udeo na tržištu i posluje profitabilnije.

Podaci analizirani u ovom poglavlju nadovezuju se na podatke iz ankete predstavljene i analizirane u glavi 5. Ova glava daje potpuniju sliku o tome kako srpske firme razumeju svoju ulogu na tržištu.

38. Uzorak i metodologija

Analiza u prvom delu je urađena kroz ispitivanje 31 preduzeća koje je privatizovano putem tendera tokom 2002. i 2003. godine (tabela 2). Upitnik je strukturiran i osmišljen tako da bude u skladu sa nizom upitnika koji su korišćeni u državama istočne i centralne Evrope, posebno sa Anketom o poslovnom okruženju i poslovanju preduzeća (BEEPS – *Business Environment and Enterprise Performance Survey*) koju sprovodi Svetska banka. Međutim, postoji jedna značajna razlika u odnosu na ankete rađene nakon 1990. godine, a to je što je u većini njih uzorak obuhvatao društvena i privatizovana preduzeća, kao i preduzeća koja nikad nisu bila u društvenom vlasništvu.

Centar za liberalno-demokratske studije iz Beograda sproveo je jedno istraživanje 2002. godine u kome su ispitivane isključivo promene u korporativnom upravljanju, što je samo jedna od tema kojima se ova studija bavi. Drugo, studija Centra za liberalno-demokratske studije je obuhvatala i društvena

preduzeća i preduzeća privatizovana pre 2001. godine, dok su ovde uključena samo privatizovana preduzeća. Još jedna slična studija se pojavila kao rezultat istraživanja koje je sproveo Ekonomski fakultet u Beogradu 2003. godine. Ova studija, međutim, ocenjuje isključivo stavove direktora privatizovanih preduzeća i svodi problem restrukturiranja na pitanje subjektivnih vrednosti. Cilj našeg istraživanja je da utvrdi nivo restrukturiranja novih privatnih firmi na što je moguće objektivniji način.

Uzorak korišćen u anketi je izabran iz skupa preduzeća privatizovanih 2002. i 2003. godine. Tokom pet godina sprovođenja privatizacionog programa, privatizovano je ukupno 879 preduzeća (31 putem tendera i 848 putem aukcijske prodaje). Ovih 879 preduzeća svakako ne reprezentuje kompletnu strukturu srpske privrede. Uzorak obuhvata sva preduzeća prodana putem tendera 2002. i 2003. godine – njih 31. Prvobitno je planirano da celokupna populacija bude uzorak, ali samo 61% preduzeća je pristalo da popuni upitnik (tabela 2). U većini slučajeva, upitnik su popunjavali generalni direktori, finansijski direktori ili pravne službe anketiranih preduzeća. Anketa je sprovedena u periodu april–jun 2005.

Istraživanje se zasniva na malom uzorku, koji nije statistički značajan. Ne može se čak ni reći da on reprezentuje 880 preduzeća privatizovanih u periodu 2002–2003, a kamoli celu privredu. Rezultati su više ilustracija efekata privatizacije, nego temelj za netačna uopštavanja o privatizaciji ili o srpskoj privredi. Međutim, u drugom delu, istraživanje obuhvata 81 preduzeće (31 tenderska i 50 aukcijskih prodaja). Ovaj uzorak je statistički značajan, ali rezultati drugog dela studije se odnose samo na finansijsku analizu (više o pouzdanosti podataka i uzorka za finansijsku analizu videti u odeljku 45).

39. Korporativno upravljanje

Ishod privatizacije ne mora nužno da znači razdvajanje funkcije vlasništva od funkcije upravljanja. U slučajevima kada je jedna osoba kupac preduzeća, ta osoba može istovremeno da bude i njegov direktor i vlasnik. U takvim slučajevima, problem korporativnog upravljanja se ne pojavljuje. Kod većine privatizovanih preduzeća u Srbiji, rezultat privatizacije je bila koncentracija vlasništva: prodato je 70% akcija, dok je ostalih 30% podeljeno zaposlenima i građanima. Anketa nastoji da utvrdi da li su privatizovana preduzeća kod kojih nije došlo do koncentracije vlasništva sprovela promene u vođenju preduzeća: naime, da li je privatizacija sa sobom donela razdvajanje funkcije upravljanja od vlasništva. Rezultati pokazuju da je došlo do primene principa korporativnog upravljanja. Posmatrana su tri aspekta korporativnog upravljanja: a) odnos između uprave preduzeća i vlasnika; b) položaj malih akcionara; i c) štrajkovi i bojkot procesa rada.

Zakon o preduzećima iz 2004. godine doneo je veliku promenu u odnose između upravnog odbora i menadžmenta. Po prethodnom zakonu iz 1996. godine, generalni direktor preduzeća je imao velika ovlašćenja, dok je upravni odbor imao samo nadzornu funkciju i malu moć da odbaci odluku generalnog direktora. Novi zakon daje upravnom odboru pravo da postavi generalnog direktora. Podela odgovornosti između uprave preduzeća i vlasnika se čini dobro izbalansiranom: 63% preduzeća je izjavilo da se upravni odbor sastoji od ljudi koji su suštinski nezavisni od menadžmenta, 21% njih je odgovorilo da to nije slučaj, 10% je odgovorilo „delimično“, a 5% da ne zna – poslednja dva odgovora se mogu uzeti kao „ne“. U 57% preduzeća, vlasnik je taj koji ima najveći uticaj na odlučivanje, u 26% to je upravni odbor, a u 10% direktor. Direktor, međutim, ima značajan uticaj na upravni odbor: 31% preduzeća je odgovorilo da direktor „praktično uvek“ utiče na odluke upravnog odbora, a 63% da se to dešava „često“. Pedeset osam procenata preduzeća ima interna pisana pravila ili akte koji rešavaju problem konflikta interesa između uprave preduzeća i vlasnika, dok 37% ne poseduje takva pravila.

Ovi rezultati zaslužuju razmatranje. Iako većina preduzeća tvrdi da je upravni odbor nezavisan od menadžmenta, uticaj koji direktor ima nad odborom govori suprotno. Možda bi se odgovor na pitanje da li je upravni odbor stvarno nezavisan u odnosu na direktora, mogao dobiti iz činjenice da čak

57% preduzeća ne isplaćuje dividende. Ovo ukazuje na činjenicu da su uprave preduzeća mnogo uspešnije u promovisanju svojih interesa nego vlasnici.

Čini se da akcionari uglavnom imaju realnu moć u odnosu na menadžment, ali ne svi. Kako će biti objašnjeno, teško da se može reći da je interes malih akcionara zaštićen. Devedeset četiri i po procenta preduzeća je odgovorilo da akcionari imaju realnu snagu da smene direktora. Pedeset sedam procenata preduzeća je reklo da najveću moć u preduzeću ima skupština akcionara, a 26% upravni odbor. Samo 10% anketiranih preduzeća je odgovorilo da je direktor zapravo taj koji vodi glavnu reč u preduzeću.

Imajući u vidu metod privatizacije u Srbiji nakon 2001, malo je verovatno da se problem zaštite malih akcionara pojavljuje u dramatičnom obliku zbog toga što, kod modela prodaje, novi vlasnici imaju mogućnost da kupe više od kontrolnog udela, što znači da oni ne bi imali jak motiv da ometaju male akcionare u njihovim pokušajima da akcije prodaju nekom drugom, umesto većinskom vlasniku ili direktoru. Ali baš to je i poenta ankete: ona pokušava da ustanovi da, kada se radi o slobodi malih akcionara, prepreke za prodaju akcija nisu nastale kao posledica modela prodaje koji je uveden Zakonom o privatizaciji iz 2001. godine.

Neki rezultati ukazuju na to da položaj malih akcionara nije osiguran privatizacijom. U čak 58% preduzeća mali akcionari nemaju pravo da slobodno prodaju svoje akcije nekome izvan preduzeća, 10% preduzeća obaveštava svoje akcionare o aktivnostima preduzeća preko pisanih materijala, 57% preko oglasne table u preduzeću, a samo u 26% preduzeća to je prepušteno ličnoj inicijativi akcionara. Knjiga akcionara postoji u 84% preduzeća, ali samo njih 63% akcionarima dozvoljava uvid u knjigu. Čak 21% preduzeća je odgovorilo da „akcionari imaju pravo uvida u knjigu, ali nisu zainteresovani“. Mali akcionari takođe nisu uvek slobodni da se upoznaju sa uslovima pod kojima je preduzeće prodato; 47% ima pravo da pogleda ugovor, 26% nema, dok 21% ima to pravo, ali nisu zainteresovani. Odgovor „nezainteresovan“ je uveden ovde kao kontrolno pitanje: najverovatnije oni koji nisu zainteresovani zapravo ne znaju da li imaju to pravo ili ne.

Pedeset sedam procenata preduzeća dozvoljava akcionarima da glasaju preko pisma, dok 36% to ne

dozvoljava. Velika većina (84%) je odgovorila da akcionari koji su istovremeno zaposleni u preduzeću nemaju veća prava i privilegije od onih koji nisu, ali kod 10% preduzeća to jeste slučaj.

Korporativno upravljanje takođe podrazumeva veće zarade za one koji žele više da rade. Rezultati ovog istraživanja pokazuju da je znanje o tome kako motivisati direktore da budu efikasniji i konkurentniji slabo. Samo 37% preduzeća isplaćuje bonuse direktorima koji bolje rade. Velika većina (47%) ne daje bonuse, dok 10% ne zna. Zaposleni su na neki način u boljem položaju, zato što 89% preduzeća daje bonuse za prekovremeni rad.

Sudeći po praksi isplate dividendi, korporativno upravljanje i privatna svojina se ne isplate. Anketa pokazuje da čak 57% preduzeća ne isplaćuje dividende akcionarima. Ovo ukazuje na prilično nisku korporativnu kulturu u preduzećima u Srbiji, što dovodi do još jednog poraznog saznanja o korporativnom upravljanju – 55% ispitanih preduzeća ne kotira svoje akcije na berzi.

Štrajkovi i radnički protesti su se pokazali kao jedna od najvećih smetnji u dosadašnjem toku privatizacije u Srbiji. Ovo je posebno bio slučaj sa preduzećima u kojima je sam postupak privatizacije bio neregularan. Anketa je pokušala da ispita u kojoj meri radničko nezadovoljstvo nakon privatizacije može da blokira upravljanje preduzećem. Rezultati pokazuju da je 86% zaposlenih u proseku učlanjeno u sindikat. Pedeset sedam procenata preduzeća je odgovorilo da sindikati igraju „relativno značajnu ulogu“ u životu kompanije, 10% da igraju „veoma važnu ulogu“, dok je 31% odgovorilo da sindikati ne igraju nikakvu ulogu u preduzeću. Čak 84% preduzeća je potpisalo kolektivni ugovor sa svojim sindikatima. Čini se da to ima uticaj na odsustvo sukoba sa sindikatima: 79% preduzeća je odgovorilo da štrajkovi i obustave rada nikad nisu pogodili rad preduzeća, a 68% da nemaju štrajkove. Većina novih vlasnika, njih 63% isplatilo je zaostale zarade nakon preuzimanja preduzeća. (U ostalih 26% slučajeva nije bilo zaostalih zarada koje je trebalo isplatiti nakon preuzimanja.)

Rezultati pokazuju da, godinu dana nakon privatizacije, korporativna kultura ulazi u temelje privatizovanih preduzeća. Dalje poboljšanje korporativnog zakonodavstva bi sigurno dovelo do daljeg poboljšanja u praksi korporativnog upravljanja.

40. Konkurentnost

Rezultati istraživanja pokazuju da je veliki broj preduzeća preduzeo neke mere restrukturiranja u oblasti proizvodnje, u cilju povećanja konkurentnosti. Efekti tih mera su, međutim, različiti. Na primer, prosečan udeo svih preduzeća na domaćem tržištu opao je sa 52% na 47,7% nakon privatizacije, što govori o činjenici da su neka preduzeća imala monopolsku poziciju koja se vremenom gubi.

Privatizacija je uticala i na način proizvodnje: u 95% preduzeća uvedene su neke nove proizvodne linije, 30% privatizovanih preduzeća je zadržalo isti asortiman proizvoda, 25% je nove proizvode pridodalo postojećem asortimanu, 15% je uvelo nove proizvode i prekinulo proizvodnju starih (koji su dominirali u proizvodnoj strukturi pre privatizacije), dok je čak 30% zadržalo staru strukturu proizvodnje, ali je promenilo njen udeo u ukupnoj proizvodnji. Ohrabrujuće je što se nakon privatizacije 50% preduzeća okrenulo novim dobavljačima, dok je 35% zadržalo stare dobavljače, ali angažovalo i neke nove. Struktura klijenata u novoprivatizovanim preduzećima je sledeća: država je klijent u 15%, privatna preduzeća u 100%, a društvena preduzeća u 85% slučajeva.

Čini se da, iako sporo, raste svest o kvalitetu proizvoda. Samo 30% preduzeća je uvelo neku vrstu standarda kvaliteta (ISO ili HACCP), 40% nema takve standarde, dok ih 30% preduzeća još nema ali će ih uskoro dobiti. Postepeno uvođenje standarda kvaliteta je jedan od preduslova za ulazak na tržište Evropske unije. Takođe se čini da je došlo do restrukturiranja u unutrašnjoj organizaciji preduzeća: 60% preduzeća ima odeljenje za istraživanje tržišta, dok 60% preduzeća ima odeljenje za marketing.

Neki koraci su načinjeni u cilju poboljšanja konkurentnosti srpskih preduzeća. Preduzeća pokušavaju da budu konkurentnija uvođenjem novih proizvoda, proizvodnih linija i standarda kvaliteta. Opet, realni indikator konkurentnosti je konkurentnost domaćih kompanija na stranim tržištima. Srpska preduzeća uopšteno loše stoje po tom pitanju, s obzirom na činjenicu da je Srbija 2004. godine zabeležila trgovinski deficit od 33,7%. Čini se da privatizovana preduzeća nisu izuzetak od ostatka srpske privrede – 75% preduzeća koja su učestvovala u anketi nema predstavništva van Srbije i Crne Gore.

41. Odvajanje od države

Najsnažniji otpor privatizaciji, a otud i restrukturiranju, u državama centralne i istočne Evrope dolazio je od starih (obično loših) direktora koji su u privatizaciji videli kraj svoje karijere. Taj otpor je bio jasan indikator veze između uprave preduzeća i države. Privatizacija bi trebala da prekine te veze i da odvoji državu od menadžmenta preduzeća.

Dankov i Marel (Djankov i Murrell) su pokazali da veća verovatnoća za restrukturiranje postoji kod preduzeća sa koncentrisanom vlasničkom strukturom nego kod preduzeća čija je vlasnička struktura disperzivna (Djankov i Murrell, 2000, 10). Pošto disperzivno vlasništvo dovodi do nedovoljnog nadzora nad postavljenim direktorima, kako pokazuje praksa preduzeća privatizovanih u Srbiji tokom devedesetih godina, preduzeća disperzivne vlasničke strukture će se svakako suočiti sa velikim preprekama pri restrukturiranju. Ali, čini se da je u Srbiji ovaj problem rešen primenom modela direktne prodaje koji sa sobom donosi koncentrisanu vlasničku strukturu i, stoga, značajno olakšava promenu starih direktora. Anкета potvrđuje da je model direktne prodaje koji je primenjen u Srbiji, imun na ovu prepreku. Štaviše, 70% preduzeća je reklo da je smenilo starog generalnog direktora nakon privatizacije, a čak 30% njih je zamenilo sve direktore.

Smena uprave preduzeća ne može biti jedini pokazatelj restrukturiranja. Može se dogoditi da i novi vlasnik želi da nastavi da koristi državu kako bi dobio subvencije (fenomen zarobljene države). Većina novoprivatizovanih preduzeća se odvojila od države. Rezultati ankete pokazuju da 65% preduzeća ne dobija ništa od države, 25% dobija stimulacije za izvoz,

a 10% još uvek prima subvencije. Osim toga, 5% je oslobođeno carina, dok se u 5% slučajeva toleriše neplaćanje poreza. (Na ovo pitanje bilo je moguće izabrati više odgovora.)

Interesantan je odgovor na pitanje koliko često su lične veze novog vlasnika pomogle da se reše problemi sa kojima se firma suočila posle privatizacije. Čak 68% preduzeća je odgovorilo „to je bio jedini način da se problemi reše“, dok je 31% odgovorilo „tu i tamo“. Ovo ukazuje na slabost institucija (policije, pravosuđa) i oslanjanje novih vlasnika na neformalne veze, od kojih neke sigurno uključuju i veze sa državom.

Sledeća tabela pokazuje u kom stepenu je država bila spremna da toleriše kašnjenje privatizovanih preduzeća u plaćanju poreza. Postavljeno pitanje je glasilo: „Koliko redovno vaše preduzeće plaća poreze?“ (Tabela 1)

Rezultat pokazuje da oko 1/3 preduzeća poreze plaća sa zakašnjenjem. Isto pitanje je postavljeno preduzećima anketiranim u studiji *Koliko košta da imate biznis u Srbiji 2003. godine*, i procenat onih koji nisu plaćali poreze ili koji su odbili da odgovore je bio znatno veći (*Koliko košta da imate biznis u Srbiji 2, 2003, 117*).

42. Zaposlenost¹

U istraživanju se ne preuzima prevalentan stav da smanjenje radne snage nije glavni znak restrukturiranja. Vremenom, privatizovana preduzeća, ako su reformisana, odlučuju da se šire, što podrazumeva zapošljavanje. Po tom stanovištu, zapošljavanje, a ne otpuštanje, predstavlja znak uspešnog restrukturiranja. Međutim, neki autori ne smatraju smanjenje broja

	Redovno (%)	Sa zakašnjenjem (%)	Po nalogu inspektora (%)	Nije plaćalo (%)	Nije imalo osnovu za plaćanje
a) Porez na promet	68,4	15,8	0	5,3	0
b) Porez na dobit preduzeća	57,9	31,6	0	0	0
c) Doprinosi za penzijsko i zdravstveno osiguranje	57,9	31,6	0	0	0
d) Porez na nepokretnost	57,9	26,3	5,3	0	0
e) Građevinski porez	63,2	21,1	0	5,3	0
f) Lokalni porezi i doprinosi	57,9	26,3	0	5,3	0

Tabela 1. Pitanje: Koliko redovno vaše preduzeće plaća poreze?

¹ Podaci o zaposlenosti su preuzeti iz finansijskih izveštaja, što znači da se odnose na celokupan uzorak od 31 preduzeća privatizovanog putem tendera.

zaposlenih delom strateškog restrukturiranja, već ga pre vide kao prvi korak u korporativnom restrukturiranju (Meyer, 1998, 12). Privatizacija, dugoročno gledano, povećava zaposlenost, ali u ovoj anketi ta razlika između dve faze nije od značaja, jer je cilj ankete da izmeri kratkoročno restrukturiranje, tj. restrukturiranje u prvoj godini nakon privatizacije.

Analiza potvrđuje pad zaposlenosti od 25% u preduzećima privatizovanim putem tendera. Preko 90% preduzeća iskusilo je neki oblik smanjenja radne snage. Situacija je ista i kod 50 preduzeća prodatih putem aukcija. Osamdeset osam procenata preduzeća je smanjilo broj radnika, koji je pao za 62% u proseku. Ovaj rezultat je u skladu sa dosadašnjim učinkom privatizacije u državama centralne i istočne Evrope, po kome je smanjenje zaposlenosti od suštinskog značaja za uspešno restrukturiranje. Međutim, čini se da je smanjenje od 62% kod preduzeća prodatih na aukcijama preterano. Moguće je da su neka preduzeća otpustila više radnika nego što je bilo potrebno kako bi smanjila ili izbegla plaćanje doprinosa za socijalno i penzijsko osiguranje.

43. Finansiranje preduzeća

Pitanje finansijske konsolidacije nalazi se u drugom delu poglavlja, gde je urađena detaljna finansijska analiza. U ovom delu, analiziraju se izvori finansiranja preduzeća.

Na pitanje koja su dva osnovna izvora investicija, dobijeni su sledeći odgovori:

Činjenica da 60% finansiranja potiče iz ličnih ulaganja i 50% od bankarskih kredita, a samo 15% od nepodeljenog profita, govori o tome da privatizovana preduzeća još nisu sposobna da stvore dovoljan profit da bi se sama finansijski izdržavala. Osim toga, čini

Izvor	%
Zadržana zarada	15
Lična ulaganja vlasnika	60
Bankarski kredit	50
Deonice	10
Direktne investicije	10
Lizing	5
Državne subvencije	0
Kreditni povezanih lica	10

Napomena: Traženo je više od jednog odgovora.

se da preduzeća nisu zainteresovana da privuku svež novac iz spoljnih izvora. Većina preduzeća, njih 70%, nije zainteresovana za privlačenje novog investitora; akcije 55% preduzeća nisu kotirane na berzi, iako čak 65% preduzeća tvrdi da je spremno da emituje nove akcije koje će biti kotirane na berzi. Ovi rezultati potvrđuju da su institucije finansijskih tržišta slabe i neatraktivne za većinu preduzeća.

Sledeće pitanje ukazuje na to da je finansijska disciplina koju nameću banke nedovoljno jaka. Na pitanje šta bi kreditor uradio ako bi preduzeće kasnilo sa ispunjenjem svojih obaveza u vezi sa otplatom kredita, čak 40% je odgovorilo da bi banka odložila otplatu bez promene uslova, 15% je reklo da bi banka odložila otplatu uz podizanje kamatne stope, dok je 20% odgovorilo da banka ne bi uradila ništa zato što je kredit osiguran. Nizak nivo finansijske discipline govori o jačini budžetskih ograničenja. Slaba budžetska ograničenja predstavljaju indikator odsustva restrukturiranja.

44. Zaključci

Prvi deo istraživanja pokazao je da nova privatna preduzeća sprovode principe korporativnog upravljanja i prilagođavaju se novoj situaciji u kojoj država ne igra suštinsku ulogu u proizvodnji. Opet, čini se da je restrukturiranje sporo i neujednačeno. To je možda posledica upravljačke strukture, ali i uslova privatizacije (tzv. socijalni i investicioni programi koje je neophodno pripremiti kako bi se učestvovalo na tenderu). Neatraktivnost i nerazvijenost privrednog okruženja, posebno finansijskih tržišta, još uvek utiče na restrukturiranje preduzeća.

Deo II: Finansijska konsolidacija nakon privatizacije

45. Metodologija finansijske analize

Ovaj deo studije se oslanja na analizu finansijskih srazmera koja poredi preprivatizacioni i postprivatizacioni finansijski i poslovni učinak 81 preduzeća. Uzorak obuhvata 31 preduzeće privatizovano putem tendera i 50 preduzeća prodatih na aukciji tokom 2002. i 2003. godine. Podaci su preuzeti iz finansijskih izveštaja preduzeća iz maja 2005. godine, a koji se mogu dobiti u Centru za bonitet pri Narodnoj banci Srbije. Pošto su na raspolaganju bili podaci za sva preduzeća, populacija i uzorak se poklapaju. Zbog toga nije izvršen t-test značajnosti.

Finansijski podaci svih preduzeća uključenih u istraživanje su uporedivi sa podacima iz perioda pre promene vlasništva. Izvršeno je poređenje podataka iz godine koja prethodi privatizaciji (GODINA-1) sa prvom godinom nakon privatizacije (GODINA 1). Godina privatizacije definisana kao GODINA 0 nije uzeta u obzir, budući da je u toj godini preduzeće bilo i u društvenom i u privatnom vlasništvu.

Tabela 3. u dodatku daje pregled svih srazmera koji su uključeni u analizu. Tabela 4. sadrži stavke (tzv. pozicije) koje su uzete iz finansijskih izveštaja kako bi se izračunali srazmeri. Osnovni razlog preuzimanja podataka u ovom delu iz nekog drugog izvora, a ne iz upitnika kao u prvom delu, jeste taj što je većina preduzeća izbegla da odgovori na pitanja vezana za profit u upitniku, verovatno smatrajući da te informacije treba da ostanu poverljive.

Iako su podaci za finansijsku analizu preuzeti direktno iz finansijskih izveštaja, teško je poverovati u potpunu pouzdanost tih izveštaja. Oko 50% preduzeća nije prijavilo ni dobit ni gubitak u svojim finansijskim izveštajima, što je uticalo na sve srazmere uključene u neto prihod (prinos na prodaju (ROS), prinos na sredstva (ROA), efikasnost prodaje (SALEFF) i efikasnost neto prihoda (NIEFF). Neprijavljivanje dobiti ukazuje na friziranje finansijskih izveštaja, jer je malo verovatno da tako veliki udeo preduzeća posluje baš sa nultim profitom.

Pored toga, podaci o zaposlenosti izgledaju preveličano i nerearno. Iako su aukcijske prodaje podrazumevale mala i srednja preduzeća (do 250 radnika), jedno prodato preduzeće je prijavilo 40.000 za-

poslenih pre i samo 332 zaposlena nakon promene vlasnika.

Za obe manipulacije postoje objašnjenja. Prihod najverovatnije nije prijavljivan da bi se izbeglo plaćanje poreza na profit. Abnormalno velika smanjenja broja zaposlenih su najverovatnije posledica želje da se zaposleni zadrže u preduzeću, ali bez prijavljivanja poreskim organima i bez plaćanja punih poreza i doprinosa za socijalno i penzijsko osiguranje (stopa ovih poreza i doprinosa u Srbiji je oko 70%). Teško je zamisliti da kompanija sa 40.000 radnika može, za samo dve godine, da nastavi poslovanje sa samo 332 zaposlena. Moguće je da je stvarni broj zaposlenih bio viši, ali da oni nisu bili zvanično prijavljeni.

* * *

Postoje dva uobičajena standarda za korišćenje finansijskih srazmera: prethodno poslovanje i standard industrijskih normi (Needles & Powers, 2000, 691). Standard industrijskih normi ne može se upotrebiti u Srbiji zato što nije ustanovljen. To ostavlja prethodno poslovanje preduzeća kao jedino validno merilo. Ideja analize nije bila da poredi preduzeća jedno sa drugim (što bi bio uobičajen zahtev investitora), već da uporedi preduzeća sa onim kakva su bila ranije, tj. sa njihovim stanjem pre promene vlasništva.

Da bi rezultati ovog istraživanja bili uporedivi sa rezultatima prethodnih istraživanja o privatizaciji, izbor srazmera (tabela 3) je baziran na istraživanjima koje su vršili Meginson, Neš i Van Randenborg (Megginson, Nash i Van Randenborgh, 1994), Boubakri i Kose (Boubakri i Cosset, 1998), Megginson i De Souza (Megginson i D'Souza, 1999), kao i Ause-neg i Jelić (Aussenegg i Jelić, 2002).

Idealna veza bi trebalo da potvrdi povećanje vrednosti većine indikatora. Profitabilnost, poslovna efikasnost, investicije i proizvodnja bi trebalo da porastu u preduzećima koja su prešla iz društvenog u privatno vlasništvo. Što se tiče zaduženosti, predviđa se suprotan trend. Preduzeća koja je pomagala država su mogla da uzimaju kredite pod povoljnim uslovima. Privatizacija treba da dovede do većih troškova kreditiranja, na taj način utičući na smanjenje zaduženosti.

Likvidnost je jedini indikator koji se ne pojavljuje u ranijim istraživanjima. Ovde je upotrebljen kao osnovni oblik merenja finansijske snage preduzeća,

za koju se očekuje da će porasti sa prelaskom preduzeća iz društvenog u privatno vlasništvo.

46. Profitabilnost

Jedan od načina merenja profita je izračunavanje srazmera prinosa na prodaju (*return on sales*) i prinosa na sredstva (*return on asset*). Srazmer prinosa na prodaju (neto prihod pre oporezivanja podeljen sa prihodom od prodaje), koji suštinski predstavlja rentabilnost angažovanog kapitala, pokazuje pad od 169%. U obe godine, prinos na prodaju je bio negativan, što znači da je na svaki dinar prodaje zabeležen gubitak od 0,06 dinara u GODINI -1 i 0,18 dinara u GODINI 1. Preduzeća prodana putem aukcije pokazuju suprotnu tendenciju. Prosečna profitna marža porasla je sa -1,03 na -0,33, što je povećanje od 68%. Preko 50% preduzeća je zabeležilo povećanje u oba slučaja. (Rezultati svih srazmera su prikazani u tabelama 5. i 6.)

Srazmer prinosa na prodaju ne uzima u obzir sredstva neophodna da bi se stvorila poslovna dobit. Srazmer prinosa na sredstva ocenjuje koliko efikasno preduzeće koristi svoja sredstva. Analiza pokazuje da je prinos na sredstva u proseku opao za čak 300%. Opet, u obe godine, prinos je bio negativan, što ukazuje na sveukupno loše upravljanje sredstvima preduzeća. Svaki dinar koji je preduzeće posedovalo stvarao je gubitak od 0,02 dinara u GODINI -1 i 0,07 dinara u GODINI 1. Kod aukcijskih prodaja je i u ovom slučaju zabeležen rast od 26%, sa -0,83 u GODINI -1 na 0,22 u GODINI 1.

Visoka negativna promena, izražena u procentima, kod tenderskih prodaja ukazuje na to da, ukupno gledano, preduzeća pre i posle privatizacije nisu bila u stanju da kontrolišu troškove u odnosu na prihode, ili da su visoki troškovi nastavili da potiru višu profitabilnost. Međutim, odeljak 42. pokazuje da su preduzeća uspela da smanje radnu snagu, što znači da su neki troškovi smanjeni. Pad profitabilnosti je, stoga, verovatno posledica pogrešnog predstavljanja neto prihoda, tj. prakse da preduzeća ne prijavljuju dobit kako bi izbegla plaćanje poreza. Jedan broj preduzeća u svojim finansijskim izveštajima ili nije prijavljivao neto prihod tokom posmatranog perioda, ili je naveo nultu dobit/gubitak.

Teško je objasniti šta je izazvalo povećanje dobiti kod preduzeća prodatih na aukcijama. Možda se radilo o tome da su se manja preduzeća manje i plaši-

la da prijave dobit, zato što je njihova dobit u apsolutnom iznosu bila niža. A možda se radi o tome da se manje firme brže restrukturiraju. Druga istraživanja rađena u Latinskoj Americi, Africi i centralnoj i istočnoj Evropi tokom devedesetih godina ne upućuju na jednoglasan zaključak. Na primer, u istraživanju koje su sproveli Boubakri i Kose (1998) nađen je porast profitabilnosti od 124%. De Souza i Meginson su pronašli mali, ali statistički signifikantan porast prinosa na prodaju i prinosa na sredstva (1999, 13). Međutim, Auseneg i Jelić su utvrdili povećanje prinosa na prodaju, ali i smanjenje prinosa na sredstva (2002, 12).

47. Poslovna efikasnost

Poslovna efikasnost je ovde analizirana preko dva srazmera: efikasnost prodaje (*sales efficiency*, vrednost prodaje [korigovana inflacijom] po zaposlenom) pokazuje sposobnost preduzeća da stvori profit, i efikasnost neto prihoda (*net income efficiency*, neto prihod [korigovan inflacijom] po zaposlenom). Od srazmera se očekuje da pokaže da li je restrukturiranje dovelo do toga da preduzeća svoje resurse koriste efikasnije. U oba slučaja, i kod tendera i kod aukcija, prosečni srazmer efikasnosti prodaje se povećao, dok se prosečni srazmer efikasnosti neto prihoda smanjio. Efikasnost prihoda od prodaje je znatno porasla zato što je, prema podacima o zaposlenosti, oko 90% preduzeća smanjilo radnu snagu. Međutim, pošto se smanjenje radne snage u nekim slučajevima čini nerealnim, to je dovelo do nerealnog porasta srazmera efikasnosti prihoda od prodaje u apsolutnim iznosima. To je verovatno bio i slučaj sa efikasnošću neto prihoda. Naime, osim ukupne zaposlenosti koja je bila prijavljena na nivou nižem od realnog u GODINI 1, i neto prihod je, kao što je pokazano u prethodnom odeljku, takođe bio pogrešno prikazan. Dva skupa neistinitih podataka (o prihodu i zaposlenosti) su najverovatnije dovela do apsurdnih promena u srazmeru efikasnosti neto dohotka u apsolutnim iznosima (vidi tabelu 5 i 6).

Iako su apsolutni brojevi generalno nepouzdati, mogu se uzeti kao pouzdani za pokazivanje trendova. Efikasnost prodaje je najverovatnije povećana usled smanjenja broja radnika. Porast efikasnosti prodaje verovatno nije bio praćen porastom efikasnosti neto prihoda. Preduzeća su uspela da ostvare veću prodaju, ali nisu uspela da održe troškove na niskom nivou. To se u potpunosti slaže sa rezultatima dobijenim u analizi prinosa na prodaju i prinosa na sredstva

iz prethodnog odeljka. Porast troškova je mnogo veći od porasta vrednosti prodaje, možda zbog toga što su preduzeća povećala svoju zaduženost (što je potvrđeno rezultatima analize zaduženosti) ili zato što su neka preduzeća bila neaktivna pre privatizacije, pa su morala da kupe mnogo fiksnog kapitala da bi započela proizvodnju.

Boubakri i Kose u svom istraživanju potvrđuju porast poslovne efikasnosti (efikasnost prodaje veća za 25% i efikasnost neto prihoda za 63%). Slične rezultate su dobili De Souza i Meginson (1999, 14). Nasuprot njima, Auseneg i Jelić su našli signifikantan pad efikasnosti nakon privatizacije (2002, 15).

48. Kapitalno investiranje i output

Auseneg i Jelić su utvrdili povećanje investicija nakon promene vlasništva (2002, 16), a Boubakri i Kose povećanje kapitalnih troškova u odnosu na prodaju od 126% nakon privatizacije. Nasuprot tome, De Souza i Meginson su utvrdili smanjenje investicionih ulaganja (1999, 14).

U privatizovanim preduzećima u Srbiji u postprivatizacionom periodu, investiciona ulaganja su delimično prevazišla očekivanja. Dva srazmera su korišćena da bi se utvrdio nivo investicija nakon privatizacije. Srazmer prosečnih kapitalnih troškova prema prodaji (*capital expenditure to sales*) pokazuje porast od 100%, dok srazmer prosečnih kapitalnih troškova prema sredstvima (*capital expenditure to asset*) pokazuje porast od 116%. Međutim, obrnuti trendovi su zabeleženi kod aukcijskih prodaja: tu oba srazmera pokazuju smanjenje od 16%, odnosno od 14%.

Trendovi u fizičkom obimu proizvodnje su bili sasvim suprotni (indeks nominalne prodaje/indeks cena na malo). Proizvodnja je pala za 10% kod preduzeća privatizovanih putem tendera, dok je kod preduzeća prodatih na aukcijama porasla za 3%.

Rezultati ovog odeljka su u skladu sa ostalim rezultatima, posebno sa onima iz odeljka koji analizira pitanje zaduženosti. Preduzeća su povećala svoju zaduženost, što će u budućnosti najverovatnije dovesti do povećanja proizvodnje. Međutim, prerano je očekivati značajan rast proizvodnje u GODINI 1. Uobičajeno obrazloženje je da je država potpomagala veću proizvodnju pre privatizacije. Ovo je, opet, potvrđeno razlikom u proizvodnji između preduzeća privatizovanih putem tendera (veće firme) i putem aukcije (ma-

nje firme). Pošto bi podrška države trebalo da prestane nakon promene vlasništva, negativna proizvodnja može takođe pre ukazati na restrukturiranje nego na njegovo odsustvo. Osim toga, velike firme se prilagođavaju novim okolnostima sporije od malih, što za rezultat ima negativnu proizvodnju. Druga istraživanja, opet, mogu potvrditi bilo koji od ova dva zaključka. Boubakri i Kose su pronašli porast proizvodnje od 25%, De Souza i Meginson su utvrdili spektakularni porast od 270% (1999, 15), dok su Jelić i Auseneg u svom istraživanju, sa druge strane, otkrili pad proizvodnje od 16% (2002, 17).

49. Zaduzenost

U vreme socijalizma, preduzeća su kredite koristila više da bi pokrila gubitke, a manje za investiranje. Ta praksa je u velikoj meri opstala tokom Miloševićeve vladavine. Zaduzenost pokazuje da li se preduzeće više oslanja na kapital vlasnika ili na kredite. Kreditori više vole nizak srazmer duga, ali za akcionare je karakteristično da su radije zainteresovani da finansiraju preduzeće pozajmljenim novcem, zato što dug može da uveća stopu prihoda od akcija. Zaduzenost se ovde meri srazmerom duga (ukupan dug prema ukupnoj aktivi, *total debt to total asset*).

Čvrsta budžetska ograničenja i ukidanje subvencija za društvena preduzeća treba da proizvedu skuplje kredite. Međutim, ako je privatizacija praćena ekspanzijom tržišta kapitala, novi vlasnici će imati pred sobom više mogućnosti da pozajmljuju od banaka. U svojim istraživanjima Auseneg i Jelić nisu našli statistički značajno povećanje zaduzenosti (2002, 19), dok su De Souza i ostali utvrdili statistički značajan pad od 6 procentnih poena (1999, 16). Što se tiče preduzeća privatizovanih putem tendera koja su obuhvaćena našim uzorkom, srazmer zaduzenosti pokazuje srednji porast od devet procentnih poena (4% na 13%), odnosno povećanje od 225%. Pedeset četiri procenta preduzeća je zabeležilo porast zaduzenosti posle privatizacije. Sličan trend postoji kod manjih firmi, gde je srazmer zaduzenosti porastao za 214%.

Određivanje optimalnog iznosa duga je komplikovan proces. Uopšteno govoreći, ako je tržište stabilno, preduzeće može da ostvari dobit čak i kad je srazmer duga visok. Kada je privreda u recesiji, visoka zaduzenost izlaže preduzeće riziku. Pošto analiza pokazuje da se srazmer duga povećao, to može da ukaže na činjenicu da preduzeća žele da većom zadu-

ženošću podstaknu proizvodnju. Međutim, analiza iz prethodnih odeljaka pokazuje da preduzeća nisu uspela da ostvare povećanje proizvodnje, profita i efikasnosti, uprkos činjenici da je makroekonomska situacija 2004. godine bila povoljna i da je privreda zabeležila rast od preko 8%.

Prerano je reći da li su privatizovane firme valjano zadužene i da li su sredstva dobro uposlena. Većina preduzeća je akumulirala ogroman dug za vreme socijalizma i tokom Miloševićeve vladavine. Preduzeća nisu u stanju da se reše tih dugova (poznatih pod nazivom loši dugovi) za godinu dana. Potrebno je vreme da bi se loši dugovi razdvojili od nove zaduženosti. Drugo, efektivni rezultati rastućeg duga treba da se pojave 2005. i 2006. godine. Kako pokazuju rezultati istraživanja, u ovom trenutku povećan je zaduženosti predstavlja opterećenje, jer 25% preduzeća tvrdi da su loši dugovi među najdominantnijim faktorima koji ometaju proizvodnju. Između ostalih, tu su i birokratske procedure sa 20% i direktna plaćanja za obrtna sredstva sa 10%. U 25% slučajeva označeno je nešto drugo (uglavnom bez navođenja šta je to). Šezdeset pet procenata preduzeća duguje novac dobavljačima, 45% duguje bankama, a samo 5% državi. Lakše je reprogramirati uslove otplate sa drugim preduzećem (dobavljačem) nego sa bankom, što je još jedan indikator finansijske discipline i nerazvijenosti finansijskih tržišta, koji blokiraju brže restrukturiranje.

50. Likvidnost

Problemi sa likvidnošću se pojavljuju kada preduzeće ima neočekivanu potrebu za gotovinom. Tekući srazmer (*current ratio*, tekuća sredstva prema tekućim obavezama) je najčešće korišćen srazmer za merenje likvidnosti kompanije. On pokazuje sposobnost preduzeća da plati svoje račune i neotplaćene zajmove. Ako tekuće obaveze rastu brže od tekućih sredstava, tekući srazmer opada, i preduzeće je u nevolji. Analiza je utvrdila pad likvidnosti mereno tekućim srazmerom. On je opao za 40,5%, što pokazuje da novoprivatizovana preduzeća imaju problema sa upravljanjem likvidnošću. Kod preduzeća prodatih na aukcijama, prosečan tekući srazmer je opao za 2,75%. Ovo pokazuje zašto su srpske banke nevoljne da odobravaju kredite po povoljnijim kamatnim stopama.

Srazmer likvidnosti (*quick ratio*) pokazuje sposobnost upravljanja kratkoročnim likvidnim sredstvima koja potiču iz gotovinskih transakcija, gotovinskih

ulaganja i davanja kredita. Ovaj tip sredstava ne uključuje zalihe i može da se pretvori u gotovinu relativno brzo. Istraživanje je zabeležilo pad srazmera likvidnosti za 34%. Kod preduzeća privatizovanih kroz aukcijsku prodaju, srazmer likvidnosti je porastao za neznatnih 0,99%.

51. Zaključci

Rezultati ovog dela analize potvrđuju nizak profit, visoku zaduženost, visoke troškove proizvodnje i teškoće u upravljanju gotovinom. Nizak profit je u skladu sa niskim nivoom finansiranja iz zadržane zarade. Verovatno je da u prvoj godini privatizacije dolazi do restrukturiranja radne snage, kao i do znatnih ulaganja, dok se porast profita očekuje kasnije.

Pad srazmera koji mere likvidnost ukazuje na potrebu za gotovinom. Međutim, teško se može reći da je za nedostatak gotovine isključivo kriv poslovni sektor. Verovatnije je da su preduzeća nevoljna da pozajmljuju od banaka zbog lošeg finansijskog sistema. Još jedan mogući zaključak bi bio da se od zaduživanja zazire zbog niskih stopa prihoda. Fiskalna i monetarna politika takođe u velikoj meri utiču na protok novca. Stoga je na državi da dobro formira svoju ekonomsku politiku kako bi preduzeća mogla da adekvatno postavljaju svoje upravljanje gotovinom.

Iz svega proizlazi da je privatizacija donela promene. Rezultati ukazuju na to da su preduzeća imala poteškoća da se prilagode novim okolnostima. Stoga, pad srazmera može da ukaže na restrukturiranje pre nego na njegovo odsustvo. Međutim, ako se ovaj trend ne preokrene u narednim godinama, to će značiti da restrukturiranje ili nije uspelo, ili je obustavljeno.

Dodatak

Br.	Naziv	Godina privatizacije	Lični broj	Zašto nije odgovoreno na upitnik
1.	Beočinska fabrika cementa	2002.	08028222	
2.	Kosjerić	2002.	07190425	
3.	Novi Popovac	2002.	07112904	
4.	Merima	2002.	07102160	Direktor nije zainteresovan
5.	Valjaonica bakra	2002.	07606273	
6.	Jedinstvo šećerana (MK)	2002.	08096198	
7.	Donji Srem (MK)	2002.	08071624	
8.	Šajkaška	2002.	08058075	
9.	Jugozapadna Bačka (MK)	2002.	08024723	Finansijski direktor je smatrao da se MK Komerc neće složiti
10.	Zorka farma	2002.	07199821	
11.	Zdravlje	2002.	07204817	
12.	PKS-Lateks	2002.	07326947	
13.	Rumaguma	2003.	08250600	Direktor nije imao vremena
14.	Crvenka	2003.	08004617	Tvrde da su poslali
15.	Žitopek	2003.	07204124	
16.	PKB Frikom	2003.	07042728	
17.	Mitrovačka industrija ventila	2003.	08039453	U stečajnom postupku
18.	Polet	2003.	08019916	Direktora nije bilo briga
19.	Putnik	2003.	07034377	
20.	Kolubara – gasbeton	2003.	07440626	
21.	Jelen Do	2003.	07219784	
22.	Frad	2003.	07187505	Direktor nije zainteresovan
23.	Nissal	2003.	17138367	
24.	Srbija-turist	2003.	07173598	
25.	DIN	2003.	07319665	Odbili „jer to usporava proizvodnju“
26.	DIV	2003.	07178972	Direktor nije imao vremena
27.	Beopetrol	2003.	07524951	Sekretarica odbila da da konačan odgovor
28.	Fabrika kablova Zaječar	2003.	07147350	
29.	Sava Kovačević	2003.	08065888	
30.	Valjaonica bakra Sevojno	2003.	07606273	
31.	Južni Banat	2003.		

Tabela 2. Spisak 31 preduzeća prodato putem tendera 2002. i 2003, koja su predstavljala uzorak za istraživanje putem upitnika

Varijabla	Srazmer	Predviđena veza
1. Profitabilnost	Prinos na prodaju: neto dohodak/prodaja	ROS1>ROS-1 ^a
	Prinos na sredstva (neto dohodak/ukupna aktiva)	ROA1>ROA-1
2. Poslovna efikasnost	Efikasnost prodaje: prodaja/ukupna zaposlenost	SALEFF1>SALEFF-1
	Efikasnost neto prihoda: neto prihod/ukupna zaposlenost	NIEFF1>NIEFF-1
3. Investiciona ulaganja	Kapitalni troškovi/prodaja	CESA1>CESA-1
	Kapitalni troškovi/ukupna sredstva	CETA1>CETA-1
4. Proizvodnja	Realna prodaja: nominalna prodaja /indeks cena na malo	SAL1>SAL-1
5. Zaposlenost	Posle privatizacije<pre privatizacije	Post<pre
6. Zaduženost	Dugovi prema imovini: ukupan dug/ukupna sredstva	TDTA1<TDTA-1
7. Likvidnost	Srazmer likvidnosti: kratkoročna likvidna sredstva/tekuće obaveze	QR1>QR-1
	Tekući srazmer: tekuća sredstva/tekuće obaveze	CR1>CR-1

^aAkronimi su skraćenice sa engleskog jezika.

Tabela 3. Finansijski srazmeri upotrebljeni u finansijskoj analizi preduzeća

Varijabla	Stavke 2001–2003.	Kolona	Stavka 2004.	Kolona
1. Profitabilnost	AOP 021	5	AOP 201	5
	AOP 275	5	AOP 228	5
	AOP 273	5	AOP 226	5
2. Poslovna efikasnost	AOP 789	5	AOP 538	4
3. Investiciona ulaganja	AOP 637	6	AOP 503	4
			AOP 501	4
4. Proizvodnja				
6. Zaduženost	AOP 124	5	AOP 109	5
	AOP 054	7, 4	AOP 020	5
7. Likvidnost	AOP 024	7	AOP 010	5
	AOP 131	5	AOP 114	5
	AOP 044+031	7	AOP 012	5

Tabela 4. Stavke finansijskih izveštaja korišćene za izračunavanje srazmera

Varijabla	Pre	Posle	Apsolutna razlika	Promena u procentima	Proporcija: posle>pre (u %)
Profitabilnost					
ROS (%)	-0,068	-0,183	-0,115	169	51,6
ROA (%)	-0,019	-0,076	-0,057	300	38,7
Efikasnost					
SALEFF	1,771	2,459	688	38	83,9
NIEFF	-53,39	-343,3	-289,9	-543	41
Investiciona ulaganja					
CES (%)	0,14	0,24	0,14	100	87,1
CETA (%)	0,06	0,13	0,07	116	74,1
Proizvodnja					
RSAL	2.141.986	1.945.190	-196.769	-10	41,9
Zaposlenost					
EMPL	983	736	-247	25,13	90
Zaduženost					
LTDTA (%)	0,04	0,13	0,09	225	54
Likvidnost					
CR	2,22	1,32	-0,90	-40,54	29
QR	1,00	0,66	-0,33	-33	35

Tabela 5. Rezultati finansijske analize – tenderske prodaje

Varijabla	Pre	Posle	Apsolutna razlika	Promena u procentima	Proporcija: posle>pre (u %)
Profitabilnost					
ROS (%)	-1,03	-0,33	0,70	68	58
ROA (%)	-0,83	-0,61	0,22	26	54
Efikasnost					
SALEFF	5,6	490	484	8650	92
NIEFF	-0,71	-58,36	-57,65	-8119	44
Investiciona ulaganja					
CES (%)	0,31	0,26	-0,05	-16	44
CETA (%)	0,12	0,07	-0,05	-41	46
Proizvodnja	43.863	45.194	1.331	3	48
RSAL					
Zaposlenost					
EMPL	7.814	2.974	-4.840	-61,94	88
Zaduženost					
LTDTA (%)	0,014	0,044	0,03	214	24
Likvidnost					
CR	1,09	1,06	-0,03	-2,75	21
QR	0,67	1,66	0,99	149	50

Tabela 6. Rezultati finansijske analize – aukcijske prodaje

Citirana literatura

- Aussenegg, Wolfgang, Ranko Jelić,
“Operating Performance of Privatized Companies in Transition Economies – The Case of Poland, Hungary, and the Czech Republic”
(Radne performanse privatizovanih preduzeća u tranzicionim privredama – slučaj Poljske, Mađarske i Češke), 2002.
- Boubakri, Narjess, Jean-Claude Cosset,
“The Financial and Operating Performance of Newly-Privatized Firms: Evidence from Developing Countries”
(Finansijske i radne performanse novoprivatizovanih preduzeća u zemljama u razvoju), u: *Journal of Finance*, br. 53, 1999, str. 1081–1110.
- Begović, Boris, Boško Mijatović i ostali,
„Unapređenje korporativnog upravljanja“.
 Centar za liberalno-demokratske studije,
 Beograd, 2003.
- *Koliko košta da imate biznis u Srbiji 2*,
 G17 Institut, Beograd, 2003.
- Djankov, Simeon, Peter Murrell, **“The Determinants of Enterprise Restructuring”**
(Determinante restrukturiranja preduzeća). Svetska banka, 2000.
- Djankov, Simeon, Peter Murrell,
“Enterprise Restructuring in Transition”
(Restrukturiranje preduzeća u tranziciji).
 Svetska banka i Univerzitet Merilend, 2002.
- D’Souza, Juliet, William L. Megginson,
“The Financial and Operating Performance of Privatized Firms during the 1990’s”
(Finansijske i radne performanse preduzeća privatizovanih tokom devedesetih godina),
 u: *Journal of Finance*, avgust 1999.
- Havrylyshyn, Oleh, Donal McGettigan,
“Privatization in Transition Countries: A Sampling of Literature”
(Privatizacija u zemljama u tranziciji: uzorkovanje literature), radna studija MMF, 1999.
- Meyer, **“Enterprise Restructuring and Foreign Investment in Eastern Europe”**
(Restrukturiranje preduzeća i strane investicije u Istočnoj Evropi), u: Samonis, Val [ed.] *Enterprise Restructuring and Foreign Investment in Transforming the East: The Impact of Privatization (Restrukturiranje preduzeća i strane investicije u transformaciji Istoka: uticaj privatizacije)*, International Business press, 1998, str. 7–29.
- Powers & Needles, **“Financial Accounting”**,
(Finansijsko računovodstvo), Houghton Mifflin Company, 2000.

8. Zaključak: Dijagnoza rasta - unapređenje zaštite vlasničkih prava

Ova analiza zaključuje da je najkritičnije usko grlo za održivi privredni rast danas u Srbiji slaba zaštita vlasničkih prava.

Kao najbolja ilustracija za tu tvrdnju može se uzeti odnos vlasničkih prava i bankarskih kredita privredi. Najveći broj ekonomista u Srbiji smatra danas da i jedno i drugo predstavljaju prepreke bržem rastu. Vlasnička prava su slabo zaštićena, što odvrća investitore od ulaganja, a krediti privredi su skupi, što odvrća preduzetnike od zaduživanja. Prva prepreka, po Rodrikovoj shemi, spada u mikrorizike, odnosno oblast aproprijabilnosti, dok problem kredita spada u oblast finansiranja (vidi shemu 1 u odeljku 16). Jasno je da skupi krediti jesu prepreka bržem rastu, ali analiza je pokazala da se visina kamatnih stopa može bolje objasniti visokim političkim rizikom, odnosno neefikasnim sudskim i pravnim sistemom. Razlozi lošeg finansiranja se, prema tome, nalaze u nefinansijskoj sferi. Strane banke, koje na kraju 2005. godine imaju dominaciju na tržištu Srbije, moraju da visok politički rizik kompenzuju višim kamatama. Efikasnije sudstvo, pogotovo u oblasti zaštite vlasničkih prava, smanjilo bi taj rizik.

Osim toga, podaci iz odeljka 23. i analiza iz odeljka 31. i 32. ukazuju na to da je bankarski sistem na putu oporavka. Za razliku od toga, podaci iz odeljka 22 i analiza iz odeljka 31. i 32. pokazuju da sudski sistem, pogotovo sistem trgovinskih sudova u kojima se rešavaju privredni slučajevi, predstavlja jednu od najneefikasnijih, odnosno najkorumpiranijih institucija u Srbiji.

Ovim se ne tvrdi da će boljom zaštitom vlasničkih prava rešiti sve probleme u privredi Srbije. Uistinu, naša analiza identifikovala je čitav niz problema u privrednom i institucionalnom spektru. Naš zadatak je bio da se pronađe najbolji sledeći korak u redosledu reformi sa ciljem maksimiziranja rasta privrede Srbije.

Zaštita vlasničkih prava je usko grlo koje je moguće razbiti u relativno kratkom roku. U poglavljima 4, 5 i 7

navedeni su mnogi problemi u vezi sa slabom zaštitom vlasničkih prava. Nisu neophodne godine za rešenje svakog od njih, već ponekad nedelje ili meseci – u najgorem slučaju. Uzmimo za primer rezultat koji je dobiten iz istraživanja o privatizovanim preduzećima (odeljak 39) po kome u čak 37% slučajeva mali akcionari nemaju pravo na uvid u knjigu akcionara. Kršenje prava malih akcionara je očigledno, ali rešenje problema jednostavno zahteva postojanje i zaštitu zakonske odredbe po kojoj mali akcionari u bilo kom trenutku moraju da imaju pravo na uvid u vlasničku strukturu preduzeća čiji su vlasnici. Slična situacija je i sa preduzećima čijim se akcijama javno trguje na berzi, a čija vlasnička struktura nije dostupna javnosti. Potrebna je samo zakonska promena u vidu amandmana na osnovu kojeg objavljivanje vlasničke strukture postaje obaveza preduzeća kojima se javno trguje, i usko grlo je razbijeno.

Poseban problem zaštite vlasničkih prava je motiv za počinjanje zakonima. U mnogim slučajevima zakonska rešenja su dobra, ali ne postoji odgovarajuća odgovornost delatnika za nepoštovanje zakona. Recimo, sva preduzeća moraju da Centru za bonitet dostavljaju svoje godišnje finansijske izveštaje. Izveštaji moraju da budu objektivni i tačan prikaz trenutnog stanja preduzeća. Ali, kako je pokazalo istraživanje o privatizovanim preduzećima, neka preduzeća to ne čine. Razlog za nepoštovanje tog pravila najverovatnije leži u tome što Centar za bonitet (ili neko drugo telo) nema, osim upozorenja, na raspolaganju nikakva sredstva na osnovu kojih bi se preduzeće koje ne tačno iskazuje bilanse kaznilo. Slično je i sa odbijanjem uprave preduzeća da potpiše prospektus koji predstavlja uslov da bi se akcijama preduzeća trgovalo na berzi. Kako je dugo pokazivao primer „C marketa“, prekršajne sankcije koje su postojale za upravu očigledno nisu predstavljale dovoljan motiv za poštovanje pravila. Sve što je potrebno učiniti je prekršajne sankcije pretvoriti u krivične i stepen poštovanja zakona bi verovatno bio očekivano veći. I to je jedno usko grlo koje je prostom promenom zakona moguće otkloniti za kratak vremenski period.

Stevana Sremca 4 • 11 000 Belgrade • Serbia & Montenegro
t +381 11 303 3456 • f +381 11 334 5350

1514 N. Longfellow Street • Arlington, Va 22205 • US
t +1 571 594-2863

info@jeffersoninst.org

ISBN 86-905973-6-0



9 788690 597369

