

**Drago Cvijanović**

**Svetlana Ignjatijević**

**Ivan Milojević**

**Branko Mihailović**

**POTENCIJALI SRBIJE  
U MEĐUNARODNIM OKVIRIMA  
-ZNAČAJ POLJOPRIVREDE I  
ZDRAVSTVENOG TURIZMA-**

-monografija-

Vrnjačka Banja, 2016.godine

**dr Drago Cvijanović, redovni profesor**

Fakultet za hotelijerstvo i turizam u Vrnjačkoj Banji, Univerzitet u Kragujevcu

**dr Svetlana Ignjatijević, docent**

Fakultet za ekonomiju i inženjerski menadžment u Novom Sadu

**dr Ivan Milojević, redovni profesor**

Vojna Akademija u Beogradu

**dr Branko Mihailović, viši naučni saradnik**

Institut za ekonomiku poljoprivrede u Beogradu

**POTENCIJALI SRBIJE U MEĐUNARODNIM OKVIRIMA  
– ZNAČAJ POLJOPRIVREDE I ZDRAVSTVENOG TURIZMA –  
*Monografija***

**Izdavač**

Fakultet za hotelijerstvo i turizam u Vrnjačkoj Banji, Univerzitet u Kragujevcu

**Za izdavača**

prof. dr Drago Cvijanović, dekan

**Recenzenti**

dr Dragana Gnjatović, redovni profesor

Fakultet za hotelijerstvo i turizam u Vrnjačkoj Banji, Univerzitet u Kragujevcu

dr Snežana Štetić, redovni profesor

Prirodno-matematički fakultet, Univerzitet u Novom Sadu

dr Zoran Njegovan, redovni profesor

Poljoprivredni fakultet, Univerzitet u Novom Sadu

**Tiraž**

500 primeraka

**Štampa**

SaTCIP d.o.o.

36210 Vrnjačka Banja

**Copyright**

© 2016 Fakultet za hotelijerstvo i turizam u Vrnjačkoj Banji, Univerzitet u Kragujevcu.  
Izdavač zadržava sva prava. Reprodukција pojedinih delova ili celine ove publikacije nije  
dozvoljena.

**ISBN 978-86-89949-12-4**

Odlukom Nastavno-naučnog veća Fakulteta za hotelijerstvo i turizam u Vrnjačkoj Banji Univerziteta u Kragujevcu broj 326 (22.02.2016.) rukopis monografije je odobren za štampu.

Štampanje monografije je u celini finansirano od strane Ministarstva  
prosvete, nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije.

## SADRŽAJ

<b>PREDGOVOR</b> . . . . .	<b>9</b>
<b>UVOD</b> . . . . .	<b>11</b>
<b>PRVI DEO</b>	
<b>1. EKONOMSKO MODELIRANJE RIZIKA U POSLOVANJU</b> . . . . .	<b>21</b>
1.1. FINANSIJSKI MODEL RIZIKA ULAGANJA . . . . .	21
1.2. PROSTORNI RIZIK PORTFOLIJA . . . . .	26
<b>2. ANALIZA KAPITALNE STRUKTURE PRIMENOM STRATEGIJSKOG BILANSA</b> . . . . .	<b>29</b>
2.1. FORMIRANJE KAPITALNE STRUKTURE . . . . .	29
2.2. PRIMENA MODELA STRATEGIJSKOG BILANSA . . . . .	30
2.2.1. Prikazivanje pozicija i rezultata . . . . .	31
2.2.2. Mogućnosti za korigovanje strukture bilansa . . . . .	32
<b>3. ANALIZA FINANSIJSKE STRUKTURE PREDUZEĆA</b> . . . . .	<b>35</b>
3.1. MOGUĆNOSTI ISKAZIVANJA FINANSIJSKOG POLOŽAJA PREDUZEĆA . . . . .	35
3.2. REALNA VREDNOSTI KAPITALA PREDUZEĆA U USLOVIMA INFLACIJE . . . . .	36
3.3. REPRODUKTIVNA SPOSOBNOST PREDUZEĆA . . . . .	37
3.4. FINANSIJSKA RAVNOTEŽA PREDUZEĆA . . . . .	38
3.4.1. Dugoročna finansijska ravnoteža . . . . .	39
3.4.2. Kratkoročna finansijska ravnoteža . . . . .	42
3.4.3. Rigorozni racio lividnosti . . . . .	42
3.5. EKONOMSKA ANALIZA ZADUŽENOSTI PREDUZEĆA . . . . .	43
<b>4. MAKROEKONOMSKO MODELIRANJE ATMOSFERSKE EMISIJE UGLJENIKA</b> . . . . .	<b>45</b>
4.1. MERENJE EMISIJA UGLJENIKA U SVETU . . . . .	45
4.2. SAVREMENA DEŠAVANJA NA POLJU TRŽIŠNE EKONOMIJE . . . . .	48
4.3. ULOGA EKONOMIJE U SMANJENU EMISIJE UGLJENIKA . . . . .	54
4.4. RAČUNOVODSTVENI ASPEKTI EMISIJE UGLJENIKA . . . . .	55
4.5. MEĐUNARODNI UGOVORI I KONVENCIJE O EMISIJI UGLJENIKA . . . . .	59
4.6. NACIONALNA REŠENJA ZA SMANJENE EMISIJE UGLJENIKA NEKIH ZEMALJA . . . . .	62
4.7. FINANSIJSKA DIMENZIJA EKONOMIJE ZASNOVANE NA EMISIJI UGLJENIKA . . . . .	63

<b>5. EKONOMSKE POLITIKE U SAVREMENIM EKONOMSKIM KRIZAMA . . . . .</b>	<b>66</b>
5.1. NEOLIBERALIZAM I EKONOMSKE KRIZE. . . . .	66
5.2. UTICAJ INSTRUMENTATA NEOLIBERALIZMA NA GLOBALNE EKONOMSKE KRIZE . . . . .	68
5.3. DELOVANJE KENZIJANIZMA NA GLOBALNE EKONOMSKE KRIZE . . . . .	70
5.3.1. Uticaj instrumenata kejnzijanizma na globalne ekonomske krize . . . . .	72
5.4. DELOVANJE MONETARIZMA NA GLOBALNE EKONOMSKE KRIZE . . . . .	73
5.4.1. Uticaj instrumenata monetarizma na globalne ekonomske krize . . . . .	75
5.5. KOMPARATIVNI PRIKAZ DELOVANJA NEOLIBERALIZMA I KEJNZIJANIZMA . . . . .	75
5.6. AZIJSKI TIGROVI . . . . .	77
<b>6. ENERGETSKA BEZBEDNOST ZEMALJA JUGOISTOČNE EVROPE KAO FAKTOR REGIONALNOG RAZVOJA. . . . .</b>	<b>79</b>
6.1. EVROPSKA STRATEGIJA BEZBEDNOSTI I ENERGIJA . . . . .	79
6.2. STANJE ENERGETIKE U ZEMLJAMA JUGOISTOČNE EVROPE . . . . .	81
6.3. ENERGETSKA ZAJEDNICA KAO ZAJEDNIČKO TRŽIŠTE ZEMALJA JUGOISTOČNE EVROPE . . . . .	82
6.4. ENERGETSKA BEZBEDNOST SRBIJE KAO ČINILAC REGIONALNE SARADNJE I REGIONALNOG RAZVOJA. . . . .	83
<b>7. BUDŽET EVROPSKE UNIJE KAO USLOV MAKROEKONOMSKOG AMBIJENTA . . . . .</b>	<b>86</b>
7.1. BUDŽET EVROPSKE UNIJE. . . . .	86
7.2. USVAJANJE BUDŽETA EVROPSKE UNIJE . . . . .	88
7.3. BUDŽETSKI PRIHODI I BUDŽETSKI RASHODI . . . . .	89
7.4. VIŠEGODIŠNJI FINANSIJSKI OKVIR . . . . .	92
7.4.1. Karakteristike finansijskog okvira 2014-2020 . . . . .	93
7.4.2. Višegodišnji finansijski okvir 2007-2013 VS. 2014-2020 . . . . .	94
7.5. BUDŽET EVROPSKE UNIJE ZA 2013. GODINU . . . . .	95
7.5.1 Budžetski rashodi . . . . .	96
7.5.2 Budžetski prihodi . . . . .	97
<b>8. FINANSIJSKI INSTRUMENTI ZA UNAPREĐENJE ZAŠTITE ŽIVOTNE SREDINE . . . . .</b>	<b>98</b>
8.1. EKONOMSKI INSTRUMENT U FUNKCIJI ZAŠTITE ŽIVOTNE SREDINE . . . . .	98
8.1.1. Ekološki porez. . . . .	98
8.1.2. Ekološki poreski instrumenti u Evropskoj uniji. . . . .	101
8.1.3. Ekološki poreski instrumenti u Republici Srbiji . . . . .	107

<b>9. UGLJEN DIOKSID KAO PREDMET SAVREMENE PORESKE REFORME. . . . .</b>	<b>110</b>
9.1. UTVRĐIVANJE PORESKE OSNOVICE KOD NEMATERIJALNIH VREDNOSTI . . . . .	110
9.2. ISKUSTVO BRITANSKE KOLUMBIJE . . . . .	112
<b>10. ULOGA KEJNZIJANSKE TEORIJE U STVARANJU MAKROEKONOMSKOG AMBIJENTA . . . . .</b>	<b>115</b>
10.1. UVOD U KEJNZOVU TEORIJU . . . . .	115
10.2. OSNOVNE KARAKTERISTIKE KEJNZIJANSKE TEORIJE . . . . .	117
10.3. SAVREMENA VIĐENJA KEJNZIJANSKE TEORIJE I DELIMIČNI KRITIČKI OSVRT . . . . .	118
<b>11. PRAVNO REGULISANJE UGOVORA O ORGANIZOVANJU PUTOVANJA . . . . .</b>	<b>121</b>
11.1. OBAVEZE ORGANIZATORA PUTOVANJA IZ UGOVORA O ORGANIZOVANJU PUTOVANJA . . . . .	123
11.1.1. Obaveza organizatora putovanja da postupa pažnjom urednog privrednika . . . . .	123
11.1.2. Obaveza organizatora putovanja da putniku pruži usluge koje imaju sadržaj i svojstva predviđena ugovorom, potvrdom, programom putovanja i opštim uslovima putovanja. . . . .	124
11.1.3. Obaveza obaveštavanja putnika . . . . .	124
11.1.4. Obaveza čuvanja tajne o putniku, njegovom prtljagu i njegovim kretanjima . . . . .	125
11.1.5. Obaveza organizatora putovanja da prihvati zamenu putnika drugim licem . . . . .	125
11.2. OBAVEZE PUTNIKA IZ UGOVORA O ORGANIZACIJI PUTOVANJA . . . . .	126
11.2.1. Obaveza putnika da organizatoru putovanja plati ugovorenu cenu za putovanje u vreme kako je ugovoreno . . . . .	126
11.2.3. Obaveza putnika na davanje potrebnih podataka i ispunjavanje uslova predviđenih propisima . . . . .	127
11.3. ODGOVORNOST ORGANIZATORA PUTOVANJA I PUTNIKA NA OSNOVU UGOVORA O ORGANIZOVANJU PUTOVANJA . . . . .	127
11.4. PRESTANAK UGOVORA . . . . .	128
<b>12. ANALIZA EKONOMSKIH EFEKATA STRANIH DIREKTNIH INVESTICIJA . . . . .</b>	<b>130</b>
12.1. EKONOMSKO ODREĐENJE STRANIH DIREKTNIH INVESTICIJA . . . . .	131
12.1.1. Faktori i motivi koji utiču na priliv SDI. . . . .	132
12.2. STRANE DIREKTNE INVESTICIJE U SVETU . . . . .	133

12.3. STRANE DIREKTNE INVESTICIJE U SRBIJI . . . . .	139
12.4. SLOBODNE ZONE KAO INSTRUMENT ZA POVEĆANJE PRILIVA SDI . . . . .	144
12.4.1. Sektorske mogućnosti i potrebe za ulaganjima . . . . .	146
<b>13. POVEĆANJA EFIKASNOSTI ORGANIZACIJE PRIMENOM KNOW HOW . . . . .</b>	<b>149</b>
13.1. UPRAVLJANJE ZNANJEM U ORGANIZACIJI . . . . .	149
13.2. SAVREMENA EKONOMIJA ZNANJA . . . . .	151
13.3. KONCEPCIJE KNOW HOW . . . . .	151
<b>14. EKONOMSKI FAKTORI UPRAVLJANJA PREDUZEĆEM . . . . .</b>	<b>154</b>
14.1. INTERNI MEHANIZMI KORPORATIVNOG UPRAVLJANJA . . . . .	154
14.2. KORELACIJA MOTIVA MENADŽERA I INTERESA VLASNIKA KAPITALA . . . . .	157
<b>15. INFORMACIONO-KOMUNIKACIONE TEHNOLOGIJE KAO OSNOVA SAVREMENIH MAKROEKONOMSKI USLOVI POSLOVANJA. . . . .</b>	<b>161</b>
15.1. POSLOVNI AMBIJENT U SRBIJI . . . . .	162
15.2. INDIKATORI POSLOVNOG OKRUŽANJA U SRBIJI . . . . .	164
<b>16. ULOGA ARHITEKTURE U FORMIRANJU SAVREMENOG POSLOVNOG AMBIJENTA . . . . .</b>	<b>167</b>
16.1. ODRŽIVO GRAĐENJE U PROCESU ODRŽIVOG RAZVOJA . . . . .	167
16.2. ENERGETSKA EFIKASNOST ZGRADA . . . . .	168
16.3. SOLARNA ENERGIJA U ARHITEKTURI . . . . .	169
16.4. EKO ARHITEKTURA U SJEDINJENIM AMERIČKIM DRŽAVAMA . . . . .	170
16.5. EKOLOŠKI PRIHVATLJIVI GRAĐEVINSKI MATERIJALI . . . . .	171
<b>DRUGI DEO</b>	
<b>1. KOMPARATIVNE PREDNOSTI POLJOPRIVREDNIH PROIZVODA U IZVOZU . . . . .</b>	<b>175</b>
1.1. REZULTATI ISTRAŽIVANJA. . . . .	177
1.2. BILANSI POLJOPRIVREDNO-PREHRAMBENIH PROIZVODA . . . . .	181
1.3. KOMPARATIVNI PREGLED PRINOSA U SRBIJI I EVROPSKOJ UNIJI . . . . .	182
1.4. SPOLJNOTRGOVINSKI PROMET REPUBLIKE SRBIJE . . . . .	183
<b>2. DETERMINANTE KONKURENTNOSTI POLJOPRIVREDNE PROIZVODNJE . . . . .</b>	<b>189</b>
2.1. RELEVANTNI FAKTORI KONKURENTNOSTI . . . . .	190
2.2. BUDŽET AGRARA SRBIJE KAO FAKTOR KONKURENTNOSTI . . . . .	197

<b>3 KONKURENTNOSTI NA MEĐUNARODNOM TRŽIŠTU PUTEM KVALITETA POLJOPRIVREDNO-PREHRAMBENIH PROIZVODA . . . . .</b>	<b>200</b>
3.1. KONKURENTNOST POLJOPRIVREDNE PROIZVODNJE . . . . .	200
3.2. KONKURENTNOST PRERAĐIVAČKE INDUSTRIJE . . . . .	201
3.3. TRŽIŠTE POLJOPRIVREDNO - PREHRAMBENIH PROIZVODA . . . . .	203
<b>4. EKONOMSKI ASPEKT KOMPATIVNIH PREDNOSTI REPUBLIKE SRBIJE U IZVOZU BILJNIH MATERIJA . . . . .</b>	<b>205</b>
4.1. KOMPACIJA IZVOZNO-UVOZNIH PARAMETARA . . . . .	205
4.2. POKRIVENOST UVOZA IZVOZOM . . . . .	207
4.3. RELATIVNA POKRIVENOST UVOZA IZVOZOM (RPU) . . . . .	207
4.4. GRUBEL-LLOYDOV INDEKS (GL) . . . . .	208
4.5. RCA INDEKS KOMPATIVNE PREDNOSTI . . . . .	208
<b>5. EKONOMSKI ASPEKTI PROIZVODNJE I IZVOZA LEKOVITOG I AROMATIČNOG BILJA . . . . .</b>	<b>210</b>
5.1. LEKOVITE SIROVINE – ZNAČAJ I POTENCIJALI . . . . .	210
5.2. LEKOVITO BILJE – POTENCIJALI . . . . .	211
5.3. PROIZVODNJA LAB U EU I SRBIJI . . . . .	212
5.3.1. Proizvodnja LAB u EU . . . . .	212
5.3.2. Proizvodnja LAB u Srbiji (1990-2008. godine.) . . . . .	213
5.4. IZVOZ I UVOZ LEKOVITOG I AROMATIČNOG BILJA . . . . .	214
5.4.1. Izvoz i uvoz LAB u svetu . . . . .	214
5.4.2. Izvoz i uvoz LAB u Srbiji . . . . .	214
5.4.3. Izvoz lekovitog bilja iz Srbije prema zemljama uvoza . . . . .	217
5.4.4. Uvoz lekovitog bilja u Srbiju . . . . .	218
<b>6. PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA SRBIJE NA MEĐUNARODNOM TRŽIŠTU . . . . .</b>	<b>220</b>
6.1. POKAZATELJI KOMPATIVNE PREDNOSTI I SPECIJALIZACIJE U MEĐUNARODNOJ TRGOVINI . . . . .	223
<b>7. EKONOMSKA ANALIZA MEĐUNARODNE TRGOVINE SRBIJE I EU . . . . .</b>	<b>226</b>
7.1. METODOLOGIJA I IZVOR PODATAKA . . . . .	228
7.2. EMPIRIJSKI REZULTATI . . . . .	230
7.3. INTRAINDUSTRISKA RAZMENA PRIMARNIH I INDUSTRIJSKIH PROIZVODA ZEMALJA EU I SRBIJE . . . . .	232
<b>8. SRPSKE PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA U MEĐUNARODNOJ TRGOVINI . . . . .</b>	<b>236</b>
8.1. REZULTATI ISTRAŽIVANJA . . . . .	238
8.2. KOMPATIVNE PREDNOSTI PRERAĐIVAČKE INDUSTRIJE . . . . .	240

8.3. SPECIJALIZACIJA U INTRAINDUSTRISKOJ RAZMENI SEKTORA PRERAĐIVAČKE INDUSTRIJE . . . . .	245
<b>9. ANALIZA POTROŠNJE MEDA U SRBIJI I ZEMLJAMA OKRUŽENJA. . . . .</b>	<b>250</b>
9.1. PONUDA I TRAŽNJA ZA MEDOM NA TRŽIŠTU SRBIJE I ZEMALJA IZ OKRUŽENJA . . . . .	250
9.2. FAKTORI KOJI UTIČU NA POTROŠNJU MEDA. . . . .	254
<b>TREĆI DEO</b>	
<b>1. MEDICINSKI TURIZAM KAO PROIZVOD SAVREMENOG DRUŠTVA. . . . .</b>	<b>261</b>
1.1. EKONOMSKO ODREĐENJE MEDICINSKOG TURIZMA. . . . .	262
1.2. POKAZATELJI TENDENCIJA U MEDICINSKOM TURIZMU . . . . .	263
1.3. DODATNE USLUGE KOJIMA SE UPOTPUNJUJE PONUDA U DOMENU TURIZMA I U DOMENU MEDICINE . . . . .	267
1.4. MEDICINSKI TURIZAM BALKANA, SRBIJE I ZEMALJA U TRANZICIJI . . . . .	269
<b>2. MALA I SREDNJA PREDUZEĆA U ZDRAVSTVENOM TURIZMU .</b>	<b>270</b>
2.1. POTENCIJAL ZDRAVSTVENOG TURIZMA U SVETU I SRBIJI . . . . .	271
2.2. ZNAČAJ MSP U SEKTORU ZDRAVSTVENOG TURIZMA . . . . .	273
2.3. PRAVCI RAZVOJA MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA . . . . .	275
<b>3. BUDŽETSKO FINANSIRANJE UPRAVLJANJA OTPADOM U REPUBLICI SRBIJI . . . . .</b>	<b>277</b>
<b>ZAKLJUČAK . . . . .</b>	<b>283</b>
<b>LITERATURA:. . . . .</b>	<b>293</b>



## PREDGOVOR

Monografija, koju prezentiramo javnosti, rezultat je višegodišnjeg istraživačkog rada autora iz oblasti kako makroekonomske tako i mikroekonomske analize

Sadržaj monografije koncipiran je tako da kroz celinu od opšteg ka pojedinačnom prikaže mesto i ulogu poljoprivrede i zdravstvenog turizma na makroekonomskom tržišnom ambijentu Republike Srbije u međunarodnom okruženju.

Nastojali smo da kroz monografiju obuhvatimo sva važnija pitanja, obrađena kroz ovo istraživanje. Značaj ekonomsko-pravnog formiranja tržišne pozicije mikroekonomskih činilaca prikazali smo koristeći se delimično marginalističkim ekonomskim pristupom, prvenstveno vodeći se modelima savremenog proučavanja ekonomskih procesa.

U cilju sveobuhvatnog predstavljanja rezultata istraživanja, analizirane su ključne institucije iz domena ekonomskih činilaca poljoprivredno-turističkih potencijala u Republici Srbiji, suštinski elementi ekonomsko-tržišnih odnosa, kao i bitni postulati različitih teorijskih pristupa ekonomskoj politici.

Tokom pisanja monografije, imali smo u vidu imperativ ostvarenja balansa između predmeta istraživanja, na jednoj, i mikroekonomskih činilaca, na drugoj strani.

U pripremi ove monografije, veliku pomoć su nam pružili recenzenti: *prof. dr Dragana Gnjatović, prof. dr Snežana Štetić i prof. dr Zoran Njegovan* svojim konstruktivnim sugestijama, za šta im dugujemo veliku zahvalnost.

Rezultati istraživanja ne bi mogli da se prezentuju u vidu ove monografije da nije bilo finansijske pomoći *Ministarstva prosvete, nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije* na čemu smo im iskreno zahvalni.

Posebno se zahvaljujemo *Fakultetu za hotelijerstvo i turizam iz Brnjačke Banje, Univerziteta u Kragujevcu* za pruženu nemerljivu podršku da ova monografija bude štampana.

Ova monografija je deo istraživanja na projektu III - 46006 „*Održiva poljoprivreda i ruralni razvoj u funkciji ostvarivanja strateških ciljeva Republike Srbije u okviru Dunavskog regiona*“, koji finansira *Ministarstvo prosvete, nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije* u periodu 2011-2016.godine.

*Vrnjačka Banja 2016.*

**A u t o r i**

---



## UVOD

Ekonomije sa dominantnim privatnim vlasništvom i razvijenim tržišnim institucijama grade svoj prosperitet na ciljnoj funkciji preduzeća u obliku maksimizacije profita. Finansijski položaj preduzeća predstavlja najznačajniji pokazatelj finansijskog zdravlja koji govori o mogućnostima kojima raspolaže preduzeće u datom momentu posmatranja. Stvaranje vrednosti preduzeća podrazumeva istovremeno stvaranje konkurentske prednosti i vrednovanje ekonomskih efekata.

Kada posmatramo preduzeće odnosno njegovu finansijsku dimenziju, treba napomenuti da ona zavisi prevashodno od njegovog finansijskog položaja. Često se dešava da se mešaju termini kao što su finansijska pozicija ili finansijska situacija preduzeća. Finansijska situacija je samo uži pojam od finansijskog položaja i označava novčano stanje preduzeća. Finansijski položaj izražavamo strukturom i obimom novačanih sredstava u bilansu stanja preduzeća.

Gledano sa aspekta dugoročnog razvoja preduzeća, moraju se obezbediti povoljni finansijski uslovi koji bi omogućili stabilan razvoj, rast i maksimalno unapređenje poslovanja preduzeća koji imaju za cilj maksimalno iskorišćavanje pozitivnih trendova na finansijskom tržištu. Najveći teret ovih obaveza, a time i odgovornost pada na menadžment preduzeća. Oni moraju da kreiraju i implementiraju strategiju finansijskog planiranja koristeći načela i pravila finansiranja.

Svi ovi činioci utiču direktno na finansijski ugled preduzeća. Ako preduzeće uživa dobar finansijski položaj, pribavljanje novčanih sredstava je olakšno. Od finansijskog ugleda koje preduzeće uživa tj. njegovog boniteta zavisice mogućnost akcionarskog društva da pribavi izvore finansiranja za razvojnu aktivnost.

Predmet istraživanja u poglavlju je analiza ekonomskih instrumenata u funkciji zaštite životne sredine, sa ciljem da se ukaže na značaj ekološkog poreza i neophodnost racionalnog korišćenja ograničenih prirodnih resursa. U ovom poglavlju je komparativnom analizom sagledan poreski ekološki sistem u zemljama članicama EU, zemljama okruženja i u našoj zemlji.

Istraživanjem je ustanovljeno da su iskustva u primeni ekološkog poreza skromna. U skandinavskim zemljama nivo svesti o značaju zaštite životne sredine i prihodi od ekoloških poreza su na visokom nivou. Na žalost u Srbiji je primena ekoloških poreza još uvek relativno skromna, iako je poslednjih godina zabeležen izvestan napredak. Potrebno je podsticati korišćenje ekološki prihvatljivih tehnologija, goriva i energenata koji minimalno oštećuju ozonski omotač.

Problemi savremenog poslovanja nameću pored osnovnog proizvoda i veliki broj nus proizvoda, od kojih je jedan svakako i ugljenik. Čovečanstvo se na početku 21. veka suočava sa negativnim posledicama sve veće koncentracije ugljenika u životnoj sredini, kao što su: globalno zagrevanje i

posledice koje iz njega proizilaze, zagađenje činilaca ekosistema i mnogi drugi. Značaj ovakvih posledica se ogleda u svakodnevnom praćenju koncentracije ugljenika prvenstveno u vazduhu, ali i u ostalim elementima značajnim za očuvanje životne sredine. Šta to iziskuje ekonomsku dimenziju rešavanja ovog globalnog problema? Odgovor na ovo pitanje naći ćemo u računovodstvu kao fundamentalnoj ekonomskoj disciplini koja se bavi planiranjem, evidentiranjem, kontrolom, analizom i izveštavanjem poslovnih događaja. Sa globalnog aspekta posmatrano, jedino pravilno postavljenim globalnim računovodstveno-informacionim sistemom možemo zaustaviti odnosno umanjiti globalne trendove u povećanoj emisiji ugljenika.

Snažan ekonomski rast u dvadesetom veku, većeg broja zemalja, uslovio je povećanje životnog standarda njihovih stanovnika i na taj način uticao na stvaranje svesti o državi blagostanja i životu bez problema. Taj rast je neminovno vodio ka globalizaciji, čime je svet sve više postao povezan, a nove tehnologije su uslovile stvaranje konkurentnijeg globalnog tržišta. Ova povezanost uslovila je i mogućnost da promene u ekonomskom sistemu jedne zemlje se reflektuju i na ostale ekonomije sveta, u zavisnosti od snage date ekonomije, a što može da ima i negativne posledice u vidu kriza hiperprodukcije.

Problemi makroekonomske nestabilnosti, a posebno poslovnih ciklusa pratile su razvoj ljudskog roda od početka devetnaestog veka pa do danas. Sve tržišne ekonomije pokazuju znake ekonomske ekspanzije i kontrakcije koje nazivamo poslovnim ciklusima. Periodi blagostanja i ekonomskog rasta uslovljavali su pogrešan stav da se u određenom trenutku teorije poslovnih ciklusa zanemare (u periodu nakon Velike depresije 1929-1933 do sedamdesetih godina dvadesetog veka se čak smatralo da se ekonomska kriza više nikada neće javiti). Međutim, ostvariti makroekonomsku stabilnost cena, dohotka i zaposlenosti su ciljevi čijem se ostvarenju mora težiti svaka tržišna ekonomija, a poslovni ciklusi i njihove silazne putanje moraju se pratiti i prihvatiti kao nerazdvojni deo savremene ekonomije. U uslovima sve izraženije globalizacije regionalna saradnja, zasnovana na zajedničkim potrebama i interesima regionalnih partnera radi sopstvenog razvoja, sve više dobija na značaju. U suštini, regionalna saradnja se odnosi na potrebu da zemlje sa sličnim ili čak istim uslovima razvoja, udruže svoja sredstva i snage, kao odgovor na globalne izazove.

Uticaj građevinarstva na okolinu je značajan. Izgradnjom stambenih i poslovnih objekata troši se oko 40 procenata od ukupnog sirovog kamena, šljunka i peska koji se koriste globalno svake godine i 25 procenata drvne građe. Zgrade takođe troše 40 procenata od ukupne energije i 16 procenata od ukupne vode koja se troši godišnje širom sveta. Veliki deo ukupnog otpada odlazi na građevinski otpad. Konačno, nezdrav vazduh unutar objekata nađen je u 30 procenata od ukupnih novoizgrađenih i renoviranih zgrada.

Posebna je priča energetska efikasnost zgrade. Zbog loših arhitektonskih rešenja jedna zgrada može biti toliko energetski neefikasna da

će stanari radije napustiti zgradu nego nastaviti živeti u njoj budući da im ona stvara ogroman mesečni trošak, pogotovo u zimskim mesecima. Ovaj seminarski rad bavi će se pitanjem obnovljivih resursa u arhitekturi kao i uticaju ekološke svesti na arhitektonska rešenja

Regionalna saradnja u Jugoistočnoj Evropi je potrebna. U početku osnovni cilj je bio da se prevaziđu problemi nastali ratovima devedesetih. Regionalna saradnja u konkretnim oblastima se pokazala kao izuzetno delotvorno sredstvo u procesu pomirenja. Mnoga pitanja u Jugoistočnoj Evropi se mogu efikasno rešiti samo na regionalnoj osnovi – od povećanja investicija i unapređenja trgovine, energetike do poboljšanja transportnih mreža, rukovođenja migracijom i borbe protiv organizovanog kriminala.

Regionalna saradnja je, istovremeno, preduslov i sredstvo evropske intgeracije, koja je glavni strateški cilj svih zemalja Jugistočne Evrope. Sama Evropska unija je zasnovana na principu regionalne saradnje i isti princip postavlja kao obavezni preduslov dalje integracije Jugoistočne Evrope u Evropskoj Uniji (u daljem tekstu EU). Regionalna saradnja se takođe može posmatrati i kao priprema za buduće članstvo u EU i ne treba je pogrešno videti kao zamenu za integraciju u EU.

Razvoj regionalne infrastrukture je jedan od glavnih integrativnih faktora na zapadnom Balkanu, pa kreatori politike smatraju da ovaj sektor spada u glavne prioritete regionalne saradnje. Njihova pažnja će u narednih deset godina biti uglavnom usmerena na tri sektora, a to su: transport, energetika i zaštita životne sredine.

Globalni računovodstveni sistem bi multinacionalne i transnacionalne korporacije matematički i ekonomski gledano sveo na obična nacionalna preduzeća, jer bi nacionalnu ekonomiju uključio u globalni računovodstveno-informacioni sistem. Na ovaj način bi mogli da pratimo i vrednosno iskazujemo emitente ugljenika odnosno najveće potrošače kiseonika. Kao što tržišna pravila nalažu potrošnja mora da bude naplaćena, a proizvodnja isplaćena, tako bi se u ovom slučaju najvećim potrošačima kiseonika uvela obaveza plaćanja, a najvećim proizvođačima bi se platila proizvodnja. Naravno da ovako posmatrano tržišno postupanje mora da ima određene repere, na osnovu kojih bi se uspostavio sistem. S tim u vezi, neophodna je društvena svest najjačih i najvećih učesnika globalnog društvenog života. Na žalost, problemi čovečanstva, kao i sve u društvu se rešavaju u „poslednjem momentu“. Društvena odgovornost se pokazuje mnogobrojnim konvencijama o zaštiti životne sredine, o smanjenu emisije štetnih gasova, o milenijumskim ciljevima razvoja itd. Pored ovako predstavljenih elemenata potrebnih za očuvanje životne sredine, ne sme se zanemariti ni finansijska dimenzija, koja nameće potrebu za stalnim rastom profita. Usled konstantne želje za što većim profitom, veliki deo kompanija želi da svoje proizvodne kapacitete locira na onim teritorijama koje imaju niže opšte troškove (poreze i prireze). To uslovljava potrebu da se nacionalne ekonomije prilagođavaju opštoj trci za svežim kapitalom i time snižavaju fiskalna opterećenja, čime se umanjuju

kompensacione mogućnosti za očuvanje životne sredine. Uvođenjem kiseonika i ugljenika u sistem proizvodnje kao osnovnog faktora na svetskom nivou i globalnim računovodstvenim-informacionim sistemom izvršilo bi se prevazilaženje ovih problema i stvorila nova podloga za kreiranje proizvodnih odnosa.

Planiranje kapitalne strukture preduzeća je instrument upravljanja cenom kapitala, koja je izvor vrednosti. U tom smislu cilj finansiranja je da se za data sredstva i plan ulaganja pronade struktura kapitala koja minimizira njegovu cenu, a maksimizira vrednost preduzeća.

U ontološko-pragmatičnim okvirima često se dolazi do velikih suprotnosti prilikom traženja optimalne strukture kapitala u preduzeću. Iz toga proizilazi i zahtev za stvaranjem vodilje za formiranje kapitalne strukture preduzeća.

Metoda strategijskog bilansa daje mogućnost dijagnostikovanja problema u kapitalnoj strukturi preduzeća, što će biti prikazano u ovom radu.

Izučavanje komparativnih i konkurentskih prednosti poljoprivrede doprinosi povećanju i strukturnim promenama u proizvodnji, razvoju kvalitetnog asortimana u preradi i dinamiziranju izvoza. Predmet istraživanja je analiza komparativne prednosti izvoza poljoprivredno-prehrambenih proizvoda Srbije na evropskom tržištu. Sagledane su površine po stanovniku, prinosi, izvoz po zemljama i spoljnotrgovinski saldo između Srbije i EU. U istraživanju je primenjen Balassa indeks (RCA-Revealed comparative advantage) otkrivene komparativne prednosti i modifikovani model otkrivene komparativne prednosti (Sm). Izuzetne komparativne prednosti imaju: goveda, kukuruz, sirovo sojino ulje, šećer rafinisan i pšenično brašno. Značajne komparativne prednosti imaju: maline, mineralne i gazirane vode, bez šećera, višnje, rafinirano ulje od suncokreta, mleko i pavlaka i mineralne i gazirane vode, sa šećerom. Zadovoljavajuće komparativne prednosti imaju: pivo od slada, kukuruz semenski i hibridni, bezalkoholna pića, slatki biskviti, sirovo ulje od suncokreta i prehrambeni proizvodi od kakaoa.

Izučavanje komparativnih i konkurentskih prednosti poljoprivrede doprinosi povećanju i strukturnim promenama u proizvodnji, razvoju kvalitetnog asortimana u preradi i dinamiziranju izvoza. Predmet istraživanja je analiza komparativne prednosti izvoza poljoprivredno-prehrambenih proizvoda Srbije na evropskom tržištu. Sagledane su površine po stanovniku, prinosi, izvoz po zemljama i spoljnotrgovinski saldo između Srbije i EU. U istraživanju je primenjen Balassa indeks (RCA-Revealed comparative advantage) otkrivene komparativne prednosti i modifikovani model otkrivene komparativne prednosti (Sm). Izuzetne komparativne prednosti imaju: goveda, kukuruz, sirovo sojino ulje, šećer rafinisan i pšenično brašno. Značajne komparativne prednosti imaju: maline, mineralne i gazirane vode, bez šećera, višnje, rafinirano ulje od suncokreta, mleko i pavlaka i mineralne i gazirane vode, sa šećerom. Zadovoljavajuće komparativne prednosti imaju:

pivo od slada, kukuruz semenski i hibridni, bezalkoholna pića, slatki biskviti, sirovo ulje od suncokreta i prehrambeni proizvodi od kakaoa.

Položaj Srbije, raspoloživi prirodni resursi i klima su povoljni uslovi za raznovrsnu poljoprivrednu proizvodnju. Poljoprivreda i prehrambena industrija obezbeđuju prehrambenu sigurnost zemlje i utiču na platni bilans sa inostranstvom. Kretanje BDP-a, kao osnovnog makroekonomskog agregata, pokazuje da poljoprivreda i prehrambena industrija imaju značajno učešće u stvaranju ukupnog BDP-a. Predmet istraživanja u ovom poglavlju je analiza relevantnih faktora konkurentnosti poljoprivredne proizvodnje na domaćem i stranom tržištu, sa ciljem da se istraži značaj i uticaj investicija i visine agrarnog budžeta na razvoj poljoprivrede i prehrambene industrije Srbije i predlože ekonomske i pravne mere za unapređenje konkurentnosti poljoprivredne proizvodnje na domaćem i inotrižistu. Strukturu budžeta treba usmeriti prema: osvajanju novih tržišta, uvođenju standarda kvaliteta poljoprivredno-prehrambenih proizvoda, unapređenju organske poljoprivredne proizvodnje i razvoju sertifikovanih proizvoda sa geografskim poreklom u cilju unapređenja, a u skladu sa strategijom razvoja privrede Srbije i zakonskim regulativama.

U poglavlju se analizira konkurentnost poljoprivredno-prehrambenih proizvoda Srbije na domaćem i međunarodnom tržištu. Premet istraživanja je analiza relevantnih faktora konkurentnosti poljoprivredno-prehrambenih proizvoda, sa ciljem da se oceni kvalitet proizvoda i ukaže na osnovne intencije proizvodnje i prerade. Razmatrana je mogućnost unapređenja kvaliteta proizvoda. U istraživanju smo pošli od hipoteze da Srbija ima potencijal za proizvodnju i preradu kvalitetnih proizvoda za potrebe domaćeg tržišta i izvoza. Jačanje konkurentnosti privrede i unapređenje kvaliteta proizvoda moguće je povećanjem produktivnost, efikasnosti i ekonomičnosti u proizvodnji, primenom savremenih znanja, tehnologija i iskustava.

Povećanje izvoza roba i usluga predstavlja potrebu domaće privrede u cilju smanjenja deficita spoljnotrgovinskog poslovanja. Smanjenje negativnog salda direktno utiče na nivo potrebnih sredstava za plaćanje uvoza i servisiranje spoljnog duga.

U ovom poglavlju je ukazano na tendencije spoljne trgovine i na makroekonomske aspekte izvoza. Rad nastoji da kvantifikuje stepen komparativne prednosti Srbije u izvozu lekovitog, aromatičnog, začinskog bilja i drugih sirovih biljnih materija.

Lekovite, aromatične i medicinske biljke su sastavni deo bogatog biljnog potencijala Srbije. Povoljni uslovi za proizvodnju i bogatstvo resursa pruža mogućnost za sakupljanje (samoniklog) i plantažnu proizvodnju (selekcionisanog) lekovitog bilja. Procentualni porast izvoza i izvoznih cena lekovitog bilja poslednjih godina će se nastaviti i u budućnosti, samo za one proizvođače koji su spremni da zadovolje zahteve ino-kupaca. Sakupljanje samoniklog bilja sa sertifikovanog područja i organska proizvodnja lekovitog



bilja (kao primarna ili prateća delatnost poljoprivrednih gazdinstava) mogu značajno da doprinesu razvoju ruralnih regija.

U poglavlju je sa ekonomskog aspekta analiziran značaj lekovitog bilja. Detaljno su statistički obrađeni podaci o proizvodnji lekovitog bilja u svetu i Srbiji poslednjih godina. Analizirane rastuće potrebe međunarodnog tržišta (koje je spremno da plati vrlo skupe i ekskluzivne proizvode od lekovitog bilja) i spoljnotrgovinska razmena (stope porasta izvoza, izvoznih cena, količina izvoza i vrednosti izvoza lekovitog bilja u svetu i Srbiji u periodu od 2003-2008.godine ) ukazuje na značaj prilagođavanja tj. transformacije proizvodnje lekovitog bilja. Na osnovu analize herbalnog sektora Srbije, zaključujemo da je malo proizvođača koji nude dovoljne količine lekovitog bilja eksportnog kvaliteta. Srbija je izgubila dominantno mesto u izvozu lekovitog bilja poslednjih godina (2008. godine je na 31 mestu u svetu po vrednosti izvoza).

Rešavanje problema tzv. „vrednosnog lanca“ i edukacija u herbalnom sektoru; prelazak na organsku proizvodnju lekovitog bilja; uvođenje standarda (GACP) i sertifikata (HACCP) samo su preduslov za ulazak na svetsko tržište i povećanje ekonomskih efekata razmene lekovitim biljem.

Predmet istraživanja je analiza nivoa specijalizacije i komparativne prednosti izvoza prerađivačke industrije na međunarodnom tržištu. Cilj istraživanja je da se izmere komparativna prednost i specijalizacija izvoza prerađivačke industrije na međunarodnom tržištu radi dinamiziranja izvoza. U istraživanju je primenjen Balassa (RCA) i Lafay indeks (LFI) komparativne prednosti i Grubel-Lloydov indeks intraindustrijske razmene. Dinamički su sagledane komparativne prednosti prerađivačke industrije i definisana njihova konkurentnost na međunarodnom tržištu. Istraživanjem je ustanovljena negativna vrednost komparativne prednosti prerađivačke industrije i povećanje specijalizacije u intraindustrijskoj razmeni

U poglavlju je analizirana međunarodna trgovina Srbije i zemalja EU. Predmet istraživanja je analiza komparativne prednosti i specijalizacije u međunarodnoj trgovini primarnim i industrijskim proizvodima. Dinamički je sagledana struktura međunarodne trgovine, komparativna prednost izvoza primarnih i industrijskih proizvoda primenom Balasa metoda, Lafay indeksa i specijalizacija u međunarodnoj trgovini primenom Grubel Lloyd-ovog indeksa.

Istraživanjem je ustanovljena pozitivna komparativna prednost izvoza poljoprivrednih proizvoda, gvožđa i čelika i odeće Srbije i intraindustrijski karakter izvoza. Takođe je ukazano na nepovoljnu strukturu izvoza Srbije i strukturnu neprilagođenost potrebama uvoza zemalja EU.

Predmet istraživanja u poglavlju je analiza medicinskog turizma, sa ciljem da se ukaže na savremene tendencije i faktore koji utiču na njegov razvoj. U istraživanju smo pokušali da definišemo pojam medicinskog turizma, pravce kretanja pacijenata - turista i sagledamo faktore koji utiču na donošenje odluka pri izboru određene destinacije. Rezultati istraživanja



ukazuju na povećanje broja medicinskih turista. Analizom potencijala koji Srbija ima u oblasti medicinskog turizma zaključujemo da su velikim gradovima smešteni i najveći privatni bolnički kompleksi. Iako je zainteresovanost pacijenata iz inostranstva velika, do sada ni jedna bolnica nema potrebnu akreditaciju i ne učestvuje organizovano u ponudi medicinskog turizma. Organizovanim i sinhronizovanim nastupom turističkih agencija i zdravstvenih ustanova Srbija bi mogla da postane centar medicinskog turizma

U studijama koje su vršene poslednjih godina o značaju i uticaju usluga na privredu, akcenat je stavljen na uticaj zdravstvenog i specijalizovanog turizma. Predviđa se da će ovaj turizam dobiti na značaju u odnosu na ukupnu ponudu uslužnih delatnosti. Balkan je područje idealne klime i lekovitih termalnih izvora za razvoj zdravstvenog turizma, ali i pratećih privrednih aktivnosti (poljoprivreda, zanatstvo, domaća radinost).

Veliki broj ljudi (tranzicija ili recesija) ostaje bez posla. Stariji, ali i sve veći broj mladih, žena, stručnih i obrazovanih kadrova izlaz traži u razvoju malih i srednjih preduzeća. Cilj je da MSP direktno ili indirektno učestvuju u razvoju turizma. Organizovanje klastera u toj oblasti bi trebalo da doprinese definisanju položaja Republike Srbije. U tom kontekstu treba povezati domaće i strane zdravstvene ustanove, lokalne zajednice, nevladine organizacije, mala i srednja preduzeća i dr. Efekti od aktivnijeg uključivanja svih aktera treba da budu stimulans za akciju.



## **PRVI DEO**

# **EKONOMSKO PRAVNI SISTEM UNAPREĐENJA POSLOVNOG AMBIJENTA U REPUBLICI SRBIJI**



## 1. EKONOMSKO MODELIRANJE RIZIKA U POSLOVANJU

Između ekonomskih pojava uspostavljaju se različite vrste zavisnosti. Mi ćemo ih razdvojiti na funkcionalne i stohastičke. U ovom natpisu predmet istraživanja su potencijalni tokovi ulaganja i doprinos stohastičke komponente rizika vrednosti preduzeća. Menadžment u postupku ocene ulaganja sagledava šta se događa iza projekcije gotovinskih tokova i procenjuje raspoložive šanse za eventualne modifikacije. Svrha izlaganja u ovom delu se odnosi na upozorenje da primena pravila neto sadašnje vrednosti ne znači završetak menadžment procesa u momentu donošenja odluke o izboru ulaganja.

U ovom delu ćemo objasniti uticaj stohastičkog rizika u kreiranju vrednosti preduzeća, pogotovo ako se ovim rizikom upravlja na neodgovarajući način.

### 1.1. FINANSIJSKI MODEL RIZIKA ULAGANJA

Smanjivanje ukupnog rizika povećava gotovinske tokove, a time i vrednost preduzeća, što zahteva integrisani pristup upravljanja rizikom u preduzeću (Van Horne, Wachowicz, 2007). Potrebno je utvrditi uticaj i efekte kompenzovanja rizika na vrednost preduzeća.<sup>1</sup>

Stohastički rizik ulaganja se uobičajeno izražava pomoću očekivane vrednosti gotovinskog toka ( $\overline{CF}_t$ ) i mere disperzije kao što su standardna devijacija ( $\sigma_t$ ), varijansa ( $\sigma_t^2$ ) i koeficijent varijacije (SV). Ovakav način merenja rizika ulaganja involvira problem, koji se ogleda u vremenskoj dimenziji jer sa protokom vremena mogu da se menjaju ne samo očekivane vrednosti gotovinskog toka nego i distribucije verovatnoće. Moguće rešenje ovog problema je u pristupu pomoću drveta verovatnoće.<sup>2</sup>

Ovaj model omogućava da se umesto jedne neto sadašnje vrednosti sakupe informacije o celokupnoj distribuciji verovatnoće NSV (neto sadašnje vrednosti) u posmatranom intervalu (Vučićević, 2003). Pri tome se diskontovanje gotovinskih tokova vrši stopom koja ne sadrži rizik, a u cilju studiranja samog rizika. Stopa koja ne sadrži rizik koristi se samo za izolaciju vremenske vrednosti novca. Zbog toga se pozitivna očekivana vrednost neto

---

<sup>1</sup> Rizik ulaganja se definiše kao varijabilitet njegovih gotovinskih tokova u odnosu na očekivane vrednosti. Što je veći varijabilitet, to su investicije rizičnije i obrnuto.

<sup>2</sup> Reč je o grafičkoj ili tabelarnoj prezentaciji struje mogućih gotovinskih tokova koje generiše projekt.

sadašnje vrednosti ne može koristiti kao jasan signal za prihvatanje ulaganja jer ne predstavlja ekvivalent kreiranoj vrednosti preduzeća.

Analiza osetljivosti započinje situacijom osnovnog slučaja. Ova situacija sadrži projektovane ili očekivane vrednosti promenljivih koje su značajne za izračunavanje NSV ulaganja. Pragmatično, to mogu da budu prodaja po jedinici, prodajne cene, fiksni i varijabilni troškovi i sl. Očekivane vrednosti ovih promenljivih su vrednosti osnovnog slučaja, a izračunata neto sadašnja vrednost se naziva NSV osnovnog slučaja.

Sušтина analize osetljivosti je u tome da svaka promenljiva varira za određeni procenat iznad i ispod svoje očekivane vrednosti, pri ostalim neizmenjenim pretpostavkama, a potom sledi izračunavanje nove NSV. Analiza sadrži i ograničenja, koja se ogledaju u tome da projektni rizik zavisi od dva faktora: osetljivosti NSV projekta na promene ključnih promenljivih i raspona verovatnih vrednosti ovih promenljivih koja se ogleda u njihovim distribucijama verovatnoće. Analiza scenarija uzima u razmatranje oba pomenuta faktora (Brigham, Gapenski, 1994).

Projekcija ključnih promenljivih za izračunavanje NSV ulaganja se vrši u tri varijante: „loša“, „dobra“ i „najverovatnija“. Ovakav metod sadrži dva ozbiljna nedostatka, jer razmatra samo nekoliko diskretnih vrednosti za NSV iako je broj mogućnosti praktično beskonačan i pretpostavlja da su promenljive u perfektnoj pozitivnoj korelaciji. Zbog toga scenario analiza prenaglašava ekstreme – najgori slučaj za NSV je suviše nizak, a za najbolji slučaj je suviše visok.

Najpopularnija analitička tehnika za proveru izgleda diverzifikovanih grupa poslovnih jedinica konstruiše matricu poslovnog portfolija (*business portfolio matrix*) kao dvodimenzionalni grafički portret komparativnog položaja različitih poslova. Prva matrica poslovnog portfolija, uvedena od strane Boston Consulting Group (BCG) (Tintor, 2001), konstruisana je kao četvoropoljna matrica sa osama čija su obeležja ili parametri: stopa rasta tržišta (industrije) i relativni tržišni udeo. Kod ove matrice u osnovi se radi o jednodimenzionalnom pristupu po kojem svaku osu opisuje jedan parametar. GE-matricu kao 9-poljnu razvio je General Electric uz pomoć McKinsey&Company. Kod GE-matrice radi se o višedimenzionalnom pristupu jer umesto jednog parametra svaku osu opisuju agregati parametara, koji u ovom slučaju opisuju složena obeležja: konkurentna snaga i atraktivnost tržišta.

Grafički portret komparativnog položaja može se oblikovati pomoću četvoropoljne matrice (*Four-cell matrix*, *Vier Matrix-Felder*) ili devetopoljne matrice (*Nine-cell matrix*, *Neun Matrix-Felder*) koje se razvijaju podelom ukupne skale osi na dva ili tri jednaka dela celine ose na kojima su zapisana kvantitativno ili kvalitativno iskazana obeležja.

Analitički utvrđene vrednosti na ordinati i apscisi stvaraju koordinate koje pojavu (proizvod, strategijski poslovne jedinice) alociraju u neko od četiri ili devet polja. U razmatranju pristupa analizi strategijskog položaja

preduzeća konstatovano je postojanje jednodimenzionalnih i višedimenzionalnih procedura. Prve se povezuju s BCG matricom, a druge s GE-matricom poslovnog portfelja. Kako se ocenjuje da su pojedinačni parametri iz jednodimenzionalnog pristupa elementi agregata parametara u višedimenzionalnom pristupu smatra se logičnim početi prezentacijom s jednodimenzionalnim pristupom. Postupak se može pokazati sledećim primerom.

Poslovna jedinica deluje u tržišnoj niši s prosečnom stopom rasta tržišta od 10% i raspolaže sledećim podacima o ukupnoj prodaji i prodaji najvećih konkurenata i podacima o veličini i stopama rasta prodaje za svaki proizvod:

**Tabela 1.** Stanje prodaje proizvoda strategijskih poslovnih jedinica (SPJ).

Proizvod	Vrednost prodatih proizvoda			Udeo u ukupnoj prodaji (%)	Relativna veličina prema glavnom konkurentu	Stopa rasta vlastite prodaje (%)
	SPJ	Glavni konkurent	Ukupno tržište			
1	2	3	4	5 (2 : 4)	6 (2 : 3)	7
A	800	1.000	2.000	40	0,80	12
B	2.000	2.000	4.500	44	1,00	5
V	400	800	2.700	15	0,50	13
G	500	900	5.000	10	0,56	5
D	800	2.000	4.000	20	0,40	12
Đ	6.000	1.500	7.800	77	4,00	8

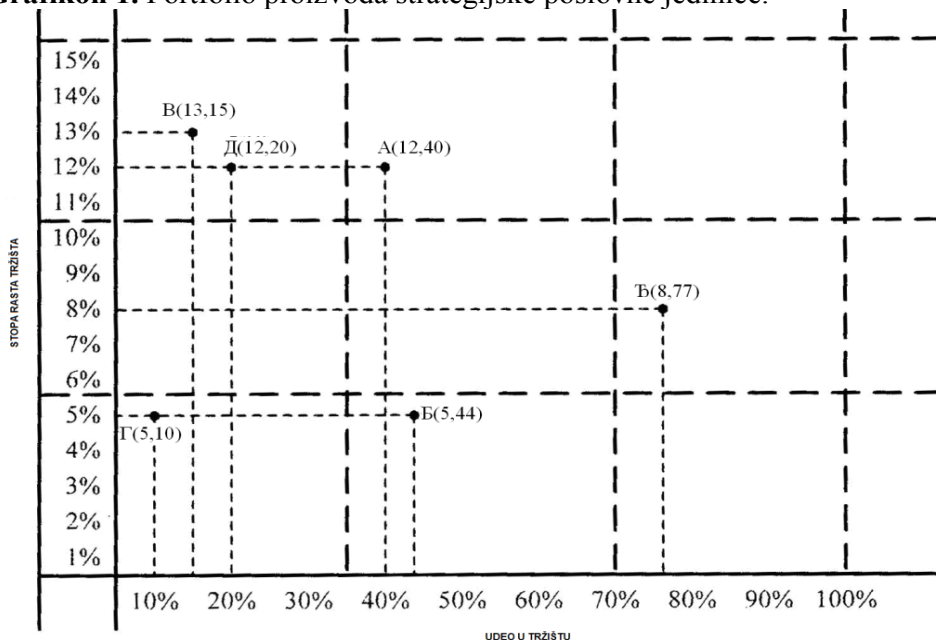
Izvor: Izrada autora

BCG-matrica konstruiše se kao grafički prikaz koji kombinuje dva jednostavna parametra, u ovom slučaju to su:

1. stopa tržišnog rasta s procenom 15% povećanja ukupne prodaje na ukupnom tržištu i pojedinačnim stopama rasta za svaki proizvod (kolona 7) analizirane SPJ (strategijske poslovne jedinice), pa je podela na ordinati tome saglasna, i
2. udeo u tržištu kao odnos prodaje pojedinog proizvoda SPJ i ukupne prodaje istovrsnih proizvoda svih ponuđača (Kolona 5 = 2/4).

Treći elemenat relevantan za izradu grafičkog prikaza portfolija proizvoda predstavlja odnos veličine prodaje SPJ i glavnog konkurenta, pripadajući koeficijenti nalaze se u koloni 6 i oni određuju veličinu kruga koji pokazuje pojedini proizvod. Jedinčna veličina je veličina konkurenta i u grafikonu je njome označen proizvod „B“. Iako numerički podaci omogućuju izvestan uvid, grafička forma iskazivanja uticaja oba parametra daleko je preglednija. Grafikon 1 to pokazuje.

**Grafikon 1.** Portfolio proizvoda strategijske poslovne jedinice.



Izvor: Izrada autora

Konstrukcija portfolio pregleda razdvaja proizvode u devet kvalitativno različitih grupa. Ako se po fazama životnog ciklusa proizvodi kreću u smeru kazaljke na satu i ako u međuvremenu ne dožive slom, moguće je razmatrati njihovu sadašnju poziciju i uz odgovarajuću podršku, njihovu sudbinu. Najvećoj konkurenciji izložen je proizvod „Đ“ s jednakim udelom kao i glavni konkurent i sa zajedničkim pokrivanjem 77% tržišta. Po prirodi položaja ovaj proizvod je kandidat za menjanje položaja, a smer promene zavisi od životnog ciklusa konkurentskog proizvoda. Proizvodi „A“, „V“ i „D“ zanimljivi su po visokim stopama rasta, ali i po niskom udelu, međutim slabost bi im mogao biti obim. Konkurenti su zauzeli vodeće položaje što se vidi iz veličine kruga.

Zasnivanje ocene polaznog strategijskog položaja zahteva produblavanje analize ne samo radi preciznije ocene već i radi zasnivanja strategija i posebno radi kasnije faze vrednovanja alternativnih strategija (Tintor, 2001). Višedimenzionalni postupak zasniva se na kombinaciji višebrojnih mernih veličina ili parametara koji stvaraju neki od agregata. Uobičajeni višedimenzionalni su relativna konkurentska sposobnost i atraktivnost tržišta. Može se primetiti da su analizirana obeležja iz jednodimenzionalnih portfolija samo pojedini parametri u agregiranim višedimenzionalnim obeležjima. Tako se omogućava objedinjavanje ocene



ukupnog agregata. Na osnovu ove analize utvrđuje se pozicija SPJ „A“ u portfoliju preduzeća.

**Tabela 2.** Relativna konkurentna sposobnost SPJ „A“.

R. br.	Opis parametra	Skala vrednovanja								
		1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.
1.	Relativni tržišni udeo									
2.	Finansijska snaga									
3.	Tehnički know-how									
4.	Troškovna prednost									
5.	Kvalitet proizvoda									
6.	Potencijal inovacija									
7.	Licenci odnos									
8.	Kvalifikovanost osoblja									
Kvalifikacija ocene		Niska			Srednja			Visoka		

Izvor: Tintor, 2001.

Drugi agregat je atraktivnost tržišta.

**Tabela 3.** Atraktivnost tržišta SPJ „A“.

R. br.	Opis parametra	Skala vrednovanja								
		1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.
1.	Veličina tržišta									
2.	Rast tržišta									
3.	Rentabilnost									
4.	Snaga konkurencije									
5.	Intenzitet investiranja									
6.	Opasnost supstitucije									
7.	Sigurnost umanjjenja									
8.	Rizici intervencionizma									
Kvalifikacija ocene		Niska			Srednja			Visoka		

Izvor: Tintor, 2001.

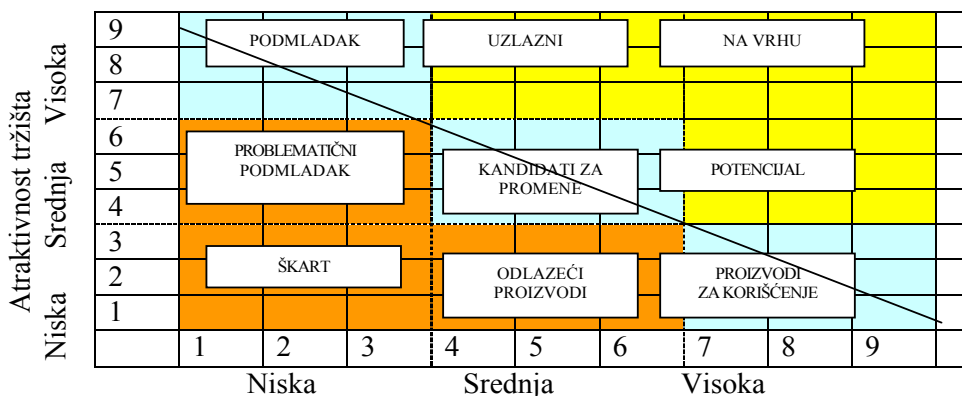
Sažimanjem sistematizovanih ocena za pojedine parametre iz agregata ustanovljavaju se zbirne ocene.

Tako na primer, za agregat relativna konkurentna sposobnost, ukupan zbir ocena je 52, što podeljeno sa 8 daje prosečnu ocenu 6,5 jer od ukupno moguća 72 poena, 52 čini 72%, a za agregat atraktivnost tržišta,

ukupni zbir ocena je 44 poena što podeljeno sa 8 daje prosečnu ocenu 5,5 jer od ukupno moguća 72 poena 44 pripisana čine 61%.

Na osnovu ovih podataka moguće je na grafičkoj slici matrice poslovnog portfolija preduzeća alocirati SPJ „A“ sa ustanovljenim koordinatama (5,5 i 6,5):

**Grafikon 2.** Pozicija SPJ „A“ u poslovnom portfoliju preduzeća.



Relativna konkurentna snaga

Izvor: Tintor, 2001.

Koordinate SPJ „A“ određuju joj mesto „potencijala“ što znači da, kao i sve SPJ čiji se stratejski položaj nalazi iznad dijagonale pripada grupi „investicije i rast“. To znači da njihova konkurentna sposobnost sadrži relevantnu snagu i u kombinaciji sa faktorima iz agregata „atraktivnost tržišta“ stvara šansu za preduzeće. Suprotno tome, ucrtane imaginarne SPJ u području ispod dijagonale pripadale bi grupi SPJ „izuzimanje i dezinvestiranje“ koju označava položaj „bez šansi za uspeh u budućnosti“ i, na kraju, sve SPJ koje su kao imaginarne ucrtane u polja kojim prolazi dijagonala pripadaju grupi „selekcija“ što pretpostavlja strategiju i mere koje će ih usmeriti ka investiranju i ekspanziji ili ka dezinvestiranju i napuštanju.

## 1.2. PROSTORNI RIZIK PORTFOLIJA

Vlasnici klasifikuju svoje portfelje kompletnije nego sama preduzeća (O'Regan, 2001). Iz toga ne sledi zaključak da projektni rizik i rizik preduzeća nisu značajni za maksimizaciju dobitka vlasnika. Nekoliko razloga govore u prilog suprotnoj tvrdnji. Prvo, nediversifikovane vlasnike (uključujući vlasnike malih preduzeća) više interesuje rizik preduzeća, nego tržišni rizik. Drugo, mnogi investitori ne isključuju rizik nelikvidnosti koji

zavisi od rizika preduzeća. Treće, stabilnost preduzeća je važna ne samo akcionarima, već i ostalim interesnim grupama kao što su menadžeri, radnici, kupci, dobavljači i sl. Zbog rizika nelikvidnosti, preduzeća teže privlače i zadržavaju dobre menadžere i radnike. Kupci i dobavljači odbijaju saradnju sa takvim preduzećima. Problem je i dodatno zaduživanje koje može da se realizuje jedino po visokim kamatnim stopama. Konačno, rizična preduzeća imaju teškoće sa održavanjem istraživačko-razvojnih programa, marketinških programa i sl. Svi ovi faktori teže da smanje profitabilnost rizičnog preduzeća, a time i njegovu vrednost. (Milojević, Vukoje, Mihajlović, 2013),

Integrirani pristup menadžmentu ukupnog rizika preduzeća ima za cilj da opravda praksu kompenzacije rizika preduzeća. Iako ukupan rizik ne mora da utiče na zahtevane prinose investitora, veliki nesistematski rizik može značajno da smanji vrednost preduzeća. Ovo pogotovo važi ako se stohastičkim rizikom upravlja na neodgovarajući način.

Optimalni profil rizika preduzeća se bazira na kompromisu između troškova preuzimanja celokupnog (ili delimičnog) rizika preduzeća i troškova kompenzovanja rizika. Pri tome fokus analize treba da bude na riziku od nesolventnosti. Za tu svrhu preduzećima stoje na raspolaganju dva analitička instrumenta: (1) model najgoreg mogućeg scenarija i (2) model neadekvatnosti gotovine. Model najgoreg mogućeg scenarija se zasniva na identifikaciji različitih vrsta rizika i na projekciji gotovinskih tokova za svaku kategoriju rizika, pretpostavljajući šta sve najgore može da se desi. Informacija o skupu gotovinskih tokova može da se iskoristi za izračunavanje distribucije verovatnoće krajnjeg salda gotovine po završetku recesije. Sledeći korak je poređenje ovog salda sa fiksnim obavezama preduzeća.

Sa svakim inkrementom duga, može da se odredi verovatnoća nesolventnosti koja se zasniva na distribuciji verovatnoće krajnjeg salda gotovine. Derivati kao vrsta hartija od vrednosti imaju nekoliko značajnih implikacija za menadžersku praksu i akcionare. S obzirom da je sa derivatima tržište postalo „savršenije i kompletnije“, menadžeri su mogli da se koncentrišu na jezgra kompetencije i povećanje prinosa, bazirano na komparativnoj prednosti, umesto na događaje koji su izvan njihove kontrole i iskustva. S druge strane, rizik sada može da se подели mnogo lakše i po nižim institucionalnim troškovima. Posmatrano iz ugla maksimizacije vrednosti preduzeća, korišćenje derivativa je postala raširena, ali i kontroverzna praksa. Akcionari kao diversifikovani investitori su najviše zainteresovani za sistematski rizik koji ne iščezava u diversifikovanim portfeljima. Njima je više stalo da preduzeće kompenzuje sistematski, nego stohastički rizik. Pri tome je značajno da su diversifikovani investitori kao klasa na dobitku jedino ako se sistematski rizik transformiše „izvan sistema“. To znači da kada preduzeće A kompenzuje rizik, to nije učinjeno na račun preduzeća B, u kojem diversifikovani akcionari takođe poseduju akcije. Ako rizik nije transferisan izvan sistema, onda izloženost riziku prosečno diversifikovanog investitora ostaje ista. Međutim, ukoliko preduzeće A kompenzuje rizik

transferišući ga zatvorenoj korporaciji ili stranom preduzeću u kojem investitori nemaju akcije, tada prosečno diversifikovani akcionar može da bude na dobitku. Ipak, najveća korist od kompenzovanja rizika jeste ona koju preduzeće može da stvori i podeli akcionarima kroz povećanje očekivanih prinosa.

Kompenzacija rizika je korisna stvar kada je u pitanju oporezivanje preduzeća. Zbog proporcionalne poreske strukture preduzeće više gubi kada dobit preduzeća pre oporezivanja padne za određeni iznos, nego što dobijaju kada ona poraste za jednak iznos. Kompenzovanjem rizika se smanjuje promenljivost ostvarene dobiti i neutrališu efekti oporezivanja. Kompenzovanje rizika generalno smanjuje verovatnoću finansijskog neuspeha i likvidacije. Smanjivanje troškova likvidnosti ima za posledicu povećanje kapaciteta zaduživanja. Zbog povećanja finansijskog leveridža preduzeće može da realizuje poreske prednosti većeg racija dug/kapital.

## **2. ANALIZA KAPITALNE STRUKTURE PRIMENOM STRATEGIJSKOG BILANSA**

U teorijskom spektru nailazimo na različite okvire za definisanje kapitalne strukture preduzeća. Suprotnosti se dopunjuju rezultatima empirijskih istraživanja o uticaju kapitalne strukture na perspektive razvoja preduzeća. Strukturiranje kapitala u preduzeću jedan je od tri koraka u procesu definisanja opšte cene kapitala, pored toga ostali koraci su procena cene finansiranja po osnovu duga i procena cene finansiranja po osnovu kapitala.(Krasulja, Ivanišević, 2000)

Utvrđivanje optimalne kapitalne strukture preduzeća nameće dvostruki imperativ za menadžere. U smislu formulisanja podloge za odlučivanje o nivou značajnosti elemenata u vezi sa izborom strukture kapitala koja maksimizira trenutnu vrednost, a daje dovoljan stepen pouzdanosti u razvoj preduzeća. Drugi se odnosi na stvaranje mogućnost relativno jeftinog finansiranja, u uslovima oštre konkurencije na finansijskom tržištu. Cilj izlaganja u ovom radu odnosi se na primenu metode strategijskog bilansa kod utvrđivanja polaznih pretpostavki za kreiranje strukture kapitala preduzeća, a u skladu sa oba zahteva.

### **2.1. FORMIRANJE KAPITALNE STRUKTURE**

Struktura kapitala preduzeća može se kreirati u skladu sa koeficijentom kapitalne strukture koji predstavlja proporciju dugoročnih izvora finansiranja u formi pozajmljenog kapitala i sopstvenih izvora finansiranja u vidu osnovnog kapitala (preferencijalnih i običnih akcija) zavisno od odnosa imovinskog dela bilansa. Radi izolacije efekata promene kapitalne strukture na trenutnu vrednost i mogućnost razvoja preduzeća, u ovom modelu pretpostavlja se da su investicione odluke konstantne. Što znači da promena finansijskog miksa može da se dogodi jedino emisijom duga i otkupom akcija, ili emisijom akcija i otkupom duga. Prisustvo tuđih sredstava u kapitalnoj strukturi (finansijski leveridž) prinosi na sopstveni kapital podređuje fiksnim finansijskim izdacima. Zbog smanjene osnove sopstvenog kapitala i težnje kreditora da minimiziraju svoj rizik, povećava se finansijski rizik preduzeća.(Vukša, Milojević, 2007)

Uslovljenost kapitalne strukture preduzeća imovinskim delom bilansa, kao i odnosom ostalih elemenata iz poslovanja iziskuje determinisanje odnosa između poslovnih pozicija. Uspostavljanje ove veze zahteva određivanje odnosa između sopstvenog i pozajmljenog kapitala pozicioniranjem određenih bilansnih elemenata, zavisno od faktora rizika i pozicije preduzeća u poslovnom okruženju.

Ovaj rizik se ogleda u dodatnom varijabilitetu prinosa po akciji i riziku od moguće insolventnosti.

Naš model formiranja kapitalne strukture primenićemo na imperfektnom tržištu sa ograničenim informacijama, na kome preduzeća međusobno razmenjuju proizvode i tržišno u određenoj meri zavise. Finansijsko tržište je perfektno, cena duga je niža od cene kapitala uz odsustvo fiskalnih davanja preduzeća.

## **2.2. PRIMENA MODELA STRATEGIJSKOG BILANSA**

Za utvrđivanje kapitalne sposobnosti preduzeća, sa napred navedenim pretpostavkama, koristićemo metodu strategijskog bilansa. Ova metoda polazi od pretpostavke da se preduzeće nalazi na otvorenom tržištu, a kao osnova za utvrđivanje prednosti i nedostataka služe sučeljavanje vrednosti tržišnog okruženja naspram vrednosti preduzeća.

Računovodstveni tretman kreiranja vrednosti preduzeća polaznu osnovu traži u okviru internih prednosti naspram eksternih nedostataka. U okviru analize strategijskog položaja preduzeća, otkrivanje strategijskih ograničenja predstavlja zadatak analize, pomoću strategijskog bilansa. Bilansne pozicije ovako prezentovanog strategijskog bilansa mogu da čine različiti elementi, mi ćemo za potrebe našeg istraživanja koristiti pet elemenata i to: kapital, nematerijalna sredstva, materijalna sredstva, finansijska sredstva, obaveze kao i broj zaposlenih, koji se iskazuju na osnovu svojih pozicija u okviru proizvodne grane u vidu pozitivnih veličina u okviru aktive, odnosno negativnih u pasivi strategijskog bilansa.

Na strani aktive iskazuju se zavisnosti drugih, konkurentskih preduzeća od posmatranog preduzeća i na strani pasive iskazuju se zavisnosti posmatranog preduzeća od drugih konkurentskih preduzeća.

Postupak ove analize odvijaće se u sledećim fazama: a) analiziraćemo i oceniti zavisnost po svakom činiocu, odnosno za svaku bilansnu poziciju. Zavisnost se analizira i ocenjuje pomoću podataka, na osnovu kojih se za svaku poziciju bilansa na strani aktive i strani pasive unose rezultati; b) u aktivni i pasivi se iskazuje saldo pa se sabiranjem utvrđuje udaljenost pozicija; v) preciziraju se poznata ograničenja i različitim tehnikama<sup>3</sup> traže se pojedinačne mere za korigovanje postojeće bilansne strukture. Naknadnom analizom omogućava se izbor mera i sastavlja se plan za korigovanje bilansne strukture kapitala preduzeća.

---

<sup>3</sup> Tehnike izbora mera zavise od oblasti u kojoj je bilansna struktura najslabija

### 2.2.1. Prikazivanje pozicija i rezultata

Unošenje podataka u stratejski bilans sprovodimo na osnovu obrađenih podataka. Vrednosti zadatih elemenata predstavljaju prosečnu relativnu vrednosti iz skupa preduzeća unutar grane namenske industrije, u odnosu na preduzeće «Milan Blagojević» Lučani što prikazujemo u Tabeli br. 4. Ovdje moramo napomenuti da je ovo reprezentativan skup, jer obuhvata dve trećine od ukupnog broja preduzeća ove grupacije. U aktivi i u pasivi se iskazuje saldo po pozicijama pa se sabiranjem utvrđuje udaljenost pozicija.

**Tabela 4. Stratejski bilans**

Faktori	%	AKTIVA										PASIVA									
		100	90	80	70	60	50	40	30	20	10	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100
Kapital																					
Nematerijalna sredstva																					
Materijalna sredstva																					
Finansijska sredstva																					
Obaveze																					
Zaposleni																					

Izvor: Izrada autora

Iz stratejskog bilansa možemo videti iznos markiranih pozicija u narednom pregledu. Otkrivanje kritičnog ograničenja ili stratejskog tesnaca sprovodi se u trećoj fazi rangiranjem na osnovu udaljenosti obeleženih pozicija. Iz Tabele br. 5 možemo videti rangiranje dobijenih rezultata.

**Tabela 5 Rangiranje i utvrđivanje stratejskih pozicija**

Stratejski elementi	Markirane pozicije u aktivi	Markirane pozicije u pasivi	Raspon markiranih pozicija (A + P)	Rang
Kapital	72.6	81.5	154.1	6
Nematerijalna sredstva	87.3	42.1	129.4	3
Materijalna sredstva	52.7	62.5	105.2	2
Finansijska sredstva	79.2	63	142.2	4
Obaveze	42.6	51.3	93.9	1
Zaposleni	82	613	143.3	5
Ukupno	416.40	913.40	768.10	

Izvor: Izrada autora

Ovako prikazan strategijski bilans može se shvatiti i kao specifični iskaz snaga i slabosti preduzeća. Veličina snaga zapisana je markiranim pozicijama u aktivi i veličina slabosti zapisana je markacijama u pasivi, pri čemu je za potrebe naše analize potrebno primetiti relativne odnose imovinske i kapitalne strane bilansa.

Ovim modelom uspostavlja se računovodstveni koncept kreiranja vrednosti preduzeća pod uticajem kapitalne strukture. Kako sva markirana područja označavaju snagu u aktivi i umanjene slabosti, ograničenja zavisnosti od drugih, u pasivi njihov zbir objedinjuje snage iz aktive i otklonjena ograničenja ili umanjene slabosti u pasivi. Iz toga sledi da veći zbir ili veći raspon markacija označava povoljniji položaj preduzeća kao što i zbir manji od 100 % svakako je znak većih slabosti od snaga. Najmanji zbir predstavlja najveće strategijsko ograničenje ili strategijski tesnac koji se u ovom slučaju pripisuje činiocu „Obaveze”, što se može videti iz dodeljenog ranga "1". Ocenjivanje snaga i slabosti ili ocenjivanje zavisnosti drugih od preduzeća (aktiva), i ocenjivanje slabosti ili izbegnutih slabosti ili ocenjivanje zavisnosti preduzeća o drugima (pasiva) provodi se na osnovu stvarnih osobina u području pojedinog parametra.

Utvrđivanje stanja snaga i slabosti pojedinih strategijskih činilaca uspeha u okviru aktive i pasive bilansa i otkrivanje činilaca s najvećim ograničenjima, odnosno otkrivanje činilaca koji stvara strategijsko «usko grlo» ne znači završetak analize.

## **2.2.2. Mogućnosti za korigovanje strukture bilansa**

Kada bilansnu uslovljenost iz Tabele br. 5 prepustimo tržišnim uslovima, pritom, respektujući, perfektno finansijsko tržište i odsustvo fiskalnih nameta, može se zaključiti da je tržišna vrednost preduzeća nezavisna od relativnih iznosa duga i kapitala u kapitalnoj strukturi preduzeća. Tržišna pozicija preduzeća i kapitalna struktura će u ovom slučaju biti zavisna od veličine i rizika gotovinskih tokova koje generišu ovako iskazane obaveze u odnosu na pozicije «Sredstva» preduzeća.

Pretpostavka našeg istraživanja, da je cena duga "jeftinija" od cene kapitala, onda, po logici, uključivanjem više duga u kapitalnu strukturu preduzeće treba da snizi svoju opštu cenu kapitala. Osnovna pretpostavka klasičnog pristupa je da postoji optimalna kapitalna struktura. Ovaj pristup sugerise da povećanje finansijskog leveridža inicijalno može da smanji cenu kapitala i poveća vrednost preduzeća.

Iako budući investitori podižu zahtevanu stopu prinosa na kapital, to se povećanje može u potpunosti kompenzovati korisnošću od finansiranja u obliku duga. U uslovima visokog finansijskog leveridža, situacija se iz osnove menja. Naime, kažnjavanje stope prinosa na kapital od strane budućih investitora više nego kompenzira koristi od upotrebe duga. Uključujući efekte



fiskalnih nameta u ocenu kreiranja vrednosti preduzeća, može se zaključiti da će finansijski leveridž povećati vrednost preduzeća i to proporcionalno veličini duga u njegovoj kapitalnoj strukturi.

Zbog poreskog izuzeća kamate na dug povećavaju se prinosi koji su raspoloživi za vlasnike. Povećanjem tržišne vrednosti preduzeća postiže se dodatna neto vlasnička vrednost, koja je jednaka sadašnjoj vrednosti poreskih ušteda, koje su proizvod angažovanja dodatnog duga. U ekstremnim slučajevima, optimalna kapitalna struktura bi zahtevala potpuno finansiranje dugom, ili bar u nivou razlike od minimalno potrebnog sopstvenog kapitala, pošto preduzeća moraju da imaju minimalno učešće sopstvenog kapitala. Ovakvo kapitalisanje dovodi u pitanje odnos ponude i tražnje za pozajmljenim sredstvima. Uvođenjem poreza na dohodak u navedeni model smanjuje se dobit koja utiče na uvećanje vrednosti pozicije «Kapital». Posledično, ovi porezi utiču na izmenu kapitalne strukture bilansa preduzeća, pri ostalim nepromenjenim okolnostima.

Optimalna struktura kapitala u preduzeću formira se kao kompromis između prihoda i rashoda po osnovu korišćenja duga. Možemo zaključiti da preduzeća sa većim poslovnim rizikom treba da koriste manje duga nego preduzeća sa manjim poslovnim rizikom, pri ostalim jednakim uslovima, jer povećanjem poslovnog rizika raste stepen verovatnoće da preduzeće upadne u finansijske teškoće na bilo kom nivou zaduženosti. Preduzeća kod kojih je u imovinskom delu bilansa zastupljenija sredstva u materijalnom obliku, u relativno većem obimu, mogu da koriste više duga u kapitalnom delu bilansa, nego preduzeća sa imovinom pretežno u obliku nematerijalnih sredstava, što nije slučaj u našem istraživanju. Nematerijalna sredstva i njihovi specifični oblici, patenti, licence, koncesije i sl., poseduju veću verovatnoću gubitka vrednosti, nego što je to slučaj sa materijalnim sredstvima, u uslovima niže razvijenih zemalja, kao što je slučaj u našem istraživanju što predstavlja jedan od rizika pri formiranju kapitalne strukture preduzeća, jer to može u kratkom roku uticati na promenu vrednosti pozicije «Nematerijalna sredstva». Preduzeća koja plaćaju poreze po višim poreskim stopama treba da koriste više duga nego preduzeća sa nižim poreskim stopama, a u zavisnosti od fiskalne politike, jer visoki porezi na dobit stvaraju veće uštede po osnovu izuzeća kamate od oporezivanja.

Na osnovu istraživanja možemo zaključiti da posmatrano preduzeće ima relativno mali ratio duga, odnosno, nivoi zaduženosti su u negativnoj korelaciji sa specifičnostima poslovanja preduzeća. U ovakvoj situaciji promena kapitalne strukture utiče na disperziju rizika pri formiranju kapitalne strukture preduzeća.

Na osnovu čega možemo zaključiti da je potrebno razmišljati ne samo o stepenu verovatnoće da se zaduživanjem možemo doći u nelikvidan položaj, već i o kapitalnoj vrednosti koja će morati biti kompezovana u tom slučaju.

Na osnovu strategijskog bilansa u iznalaženju optimalne kapitalne strukture možemo pored ostalih uključiti: poreze, rizik i različite vrste elemenata koji utiču na poslovanje npr. prodaja, nabavka sirovina itd. Kada se u tržišnim privredama zemalja u tranziciji pred menadžment preduzeća postavi zahtev izbora optimalne strukture kapitala očekuje se obezbeđivanje relativno jeftinih izvora finansiranja. Ovako koncipiran zahtev uslovljava poznavanje finansijskog tržišta od strane menadžmenta posebno u smislu valorizacije postavljanja finansijske politike preduzeća. Primenom metode strategijskog bilansa mogu se alocirati potencijalne slabosti u okviru bilansne strukture preduzeća što predstavlja dobru osnovu prilikom izrade finansijske strategije preduzeća.

### **3. ANALIZA FINANSIJSKE STRUKTURE PREDUZEĆA**

#### **3.1. MOGUĆNOSTI ISKAZIVANJA FINANSIJSKOG POLOŽAJA PREDUZEĆA**

Na finansijski položaj preduzeća utiču mnogobrojni faktori. Ovi faktori mogu biti međusobno kontradiktorni, pa se može dogoditi situacija otežanog sagledavanja položaja preduzeća. Da se ovo ne bi desilo, položaj preduzeća se upoređuje kroz vremensku i prostornu dimenziju. Vremenska dimenzija se ogleda u dinamici praćenja razvoja finansijskog položaja preduzeća. Prostorno dimenzija se sagledava kroz odnos finansijskog položaja posmatranog preduzeća i njegove konkurencije, što daje osnovu za zaključak o opstanku, rastu i razvoju. Treba napomenuti da se mora voditi računa o izboru reprezentativnog preduzeća ili pak grupi preduzeća koje se posmatra. Ovo se radi u cilju da bi se izbeglo donošenje pogrešnog zaključka.

Ocena finansijskog položaja preduzeća se sagleda kroz analizu finansijske ravnoteže, analizi zaduženosti, analizi reproduktivne sposobnosti i analizi mogućnosti održavanja realne vrednosti sopstvenog kapitala u uslovima inflacije.

Finansijski položaj se može kvalifikovati kao dobar, prihvatljiv i loš.

Dobar finansijski položaj preduzeća podrazumeva da finansijska ravnoteža obezbeđuje likvidnost na dugi rok i da finansijska struktura garantuje nezavisnost preduzeća u vođenju poslovne politike, a da se istovremeno pruža sigurnost poveriocima u obezbeđivanju finansiranja dela proširene reprodukcije iz sopstvenih izvora finansiranja.

Prihvatljiv finansijski položaj preduzeća predstavlja jednakost između dugoročnih vezanih sredstava i kvaliteta izvora, čime se obezbeđuje likvidnost. Međutim ovim se ne garantuje sigurnost jer nedostaje likvidna rezerva. Prihvatljiv finansijski položaj imaju ona preduzeća koja mogu iz sopstvenih izvora da finansiraju samo prostu reprodukciju.

Loš finansijski položaj preduzeća ima izvoriste u narušenoj finansijskoj ravnoteži koja ne obezbeđuje likvidnost na dug rok, lošoj strukturi kapitala i nemogućnosti da se finansira reprodukcija iz sopstvenih izvora finansiranja.



Slika br.4 Komponente finansijskog položaja preduzeća

### 3.2. REALNA VREDNOSTI KAPITALA PREDUZEĆA U USLOVIMA INFLACIJE

U uslovima kada dolazi do nestabilnosti privrede javlja se inflacija koja može da izmakne normalnoj kontroli i svakako utiče na poslovanje preduzeća. U ovakvim okolnostima mora se voditi računa o realnoj vrednosti kapitala tj. da nedođe do obezvređivanja vrednosti preduzeća. Očuvanje realne vrednosti sopstvenog kapitala i obezbeđivanje sredstava za finansiranje reprodukcije iz sopstvenih izvora predstavlja preduslov za opstanak preduzeća. Treba napomenuti da održavanje zadovoljavajuće pasive sa aspekta vlasništva nije dovoljno za dugoročno održavanje finansijskog položaja.

Ocena održavanja realne vrednosti sopstvenog kapitala dobija se upoređivanjem indeksa neto sopstvenog kapitala i indeksa cena na malo kao opšte prihvaćenog merila inflacije.

Održavanje realne vrednosti sopstvenog kapitala u uslovima inflacije potrebno je zbog izbegavanja preterane zaduženosti, obezbeđivanja nesmetanog obima poslovanja i mogućnosti finansiranja bar proste

reprodukcije preduzeća iz sopstvenih izvora. Ako stopa rasta sopstvenog kapitala prati stopu inflacije to znači da je sačuvana realna vrednost sopstvenog kapitala.

Kada je u pitanju akcionarsko društvo tj. njegov sopstveni kapital može se javiti problem ukoliko je u period otvaranja bilansa pa do njegovog zaključivanja došlo do povećanja ili smanjenja sopstvenog kapitala. Ako je došlo do uplate ili do umanjenja kapitala, potrebno je analizu realne vrednosti kapitala izvršiti za kraće vremenske periode kako bi se sagledala revalorizacija.

### **3.3. REPRODUKTIVNA SPOSOBNOST PREDUZEĆA**

Reproduktivna sposobnost predstavlja mogućnost finansiranja razvoja sopstvenim sredstvima. Finansijsko upravljanje mora da obezbedi rast, razvoj i opstanak preduzeća. U samoj pretpostavci osnivanja akcionarskog društva stoji da ona treba neograničeno da posluju. Stalnost poslovanja akcionarskog društva direktno je vezana za stalni rast i razvoj. Kada se govori o rastu akcionarskog društva tu se prevashodno misli na uvećanje njegovih kapaciteta i poboljšanju performansi, ali se pored ovoga ubraja još i kvalitativne promene: promene strukture, organizaciono, vlasničko prestrukturisanje i sl. Rast i razvoj akcionarskog društva se ne može postići ukoliko preduzeće nije u mogućnosti da bar deo sopstvenih sredstava iskoristi za svoju proširenu reprodukciju.

Akcionarsko društvo ima mogućnost da generiše sopstvene izvore i to iz dva parcijala. Prvi parcijal se odnosi na internu generisanost, dok je drugi parcijal eksterna generisanost. Interni generisani sopstveni izvori finansiranja akcionarskog društva su akumulacija i amortizacija. Eksterni izvori akcijskog kapitala se obezbeđuju emitovanjem akcija.

Mogućnost akcionarskog društva da iz sopstvenih izvora finansira deo proširene reprodukcije odnosi se ne samo na obnavljanje sopstvenih sredstava i trajnih obrtnih sredstava na postojećem nivou (njihova zamena – prosta reprodukcija), već i nabavka novih osnovnih i obrtnih sredstava u cilju povećanja kapaciteta i obima poslovanja.

Reproduktivna sposobnost akcionarskog društva uslovljena je strukturom njegovih osnovnih sredstava i primenom računovodstvene politike posebno u domenu obračuna amortizacije, finansijskom strategijom upravljanja zalihama, visinom ostvarenog profita (neto dobitak) i vlasničkom strukturom kapitala (Škarić Jovanović, 2000).

Ocena reproduktivne sposobnosti akcionarskog društva zasniva se na kvantifikaciji sredstava za reprodukciju, a uzimajući u obzir stanje dugoročne finansijske ravnoteže i stepen otpisanosti osnovnih sredstava.

### **3.4. FINANSIJSKA RAVNOTEŽA PREDUZEĆA**

Preduslov da preduzeće ima finansijsku ravnotežu je da su sredstva po obimu i rokovima vezivanja (neunovčivosti) jednaka obimu i vremenu raspoloživosti izvora finansiranja. Kada se posmatra analiza finansijske ravnoteže preduzeća, posmatra se jednakost sredstava i izvora finansiranja, pa se može reći da bilans stanja predstavlja osnovni dokument.

Analiza finansijske ravnoteže je direktno vezana sa načelom stabilnosti finansijske politike koju vodi preduzeće, a kroz postojanje ili ne postojanje finansijske ravnoteže, meri se kvalitet finansijskog upravljanja.

Da bi se napravila kvalitetna analiza finansijske ravnoteže nije dovoljno posedovati samo poslednji bilans stanja, već je potrebno imati i vezane bilansne izveštaje za najmanje tri protekla perioda. Ovo je neophodno iz razloga da bi se izvršilo vremensko poređenje i da bi se ustanovilo da li finansijski položaj poboljšan ili pogoršan u proteklom periodu. Informacije za poređenje se pribavljaju iz date grane privrede u kojoj posluje preduzeće.

Imovina sa kojom raspolaže preduzeće iskazan je u aktivni bilansa stanja i ima svoje vreme vezanosti. Ovo vreme predstavlja vremenski period, koji treba da protekne da bi se ovaj imovinski deo transformisao u likvidnu imovinu – novac. Svaki imovinski oblik ima različit stepen likvidnosti.

Likvidnost predstavlja sposobnost preduzeća da plaća dospele noćane obaveze, uz održavanje potrebnog obima i strukture obrtnih sredstava i očuvanje dobrog kreditnog boniteta. Imovinski oblik može imati različite stepene likvidnosti, pa je likvidnost sredstava uslovljena sledećim činiocima:

- stepenom rizika da će ta imovina biti transformisana u likvidnu imovinu,
- brojem faza kroz koje treba da prođe sredstvo da bi se transformisalo u novac,
- vremenskim periodom za koji će imovina biti transformisana u novac.
- Kada posmatramo rokove vezivanja, imovina preduzeća se može posmatrati kao:
  - trajno vezana sredstva,
  - kratkoročno vezana sredstva,
  - dugoročno vezana sredstva.

Izvori finansiranja kada se posmatraju se gledišta rokova raspoloživosti se mogu podeliti na:

- trajne izvore finansiranja (sopstveni kapital i rezerve),
- dugoročne izvore finansiranja (ovde spadaju i dugoročna rezervisanja),
- kratkoročni izvori.

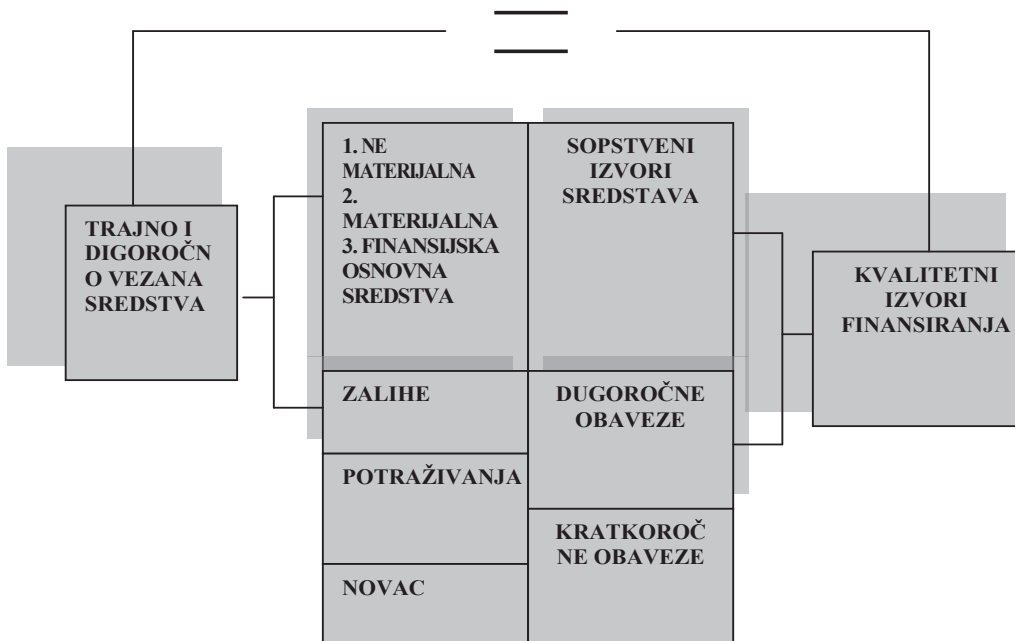
Finansijska ravnoteža akcionarskog društva se može u praksi postaviti kroz dve osnovne jednačine:

- dugoročna finansijska ravnoteža,
- kratkoročna finansijska ravnoteža.

Navedene dve jednačine proističu iz načela finansiranja na kojima se zasniva finansijska politika akcionarskog društva. Bilans stanja mora biti prilagođen analizi finansijske ravnoteže. Ovo nam govori da se na strani aktive moraju razgraničiti sredstva i to na likvidna, kratkoročno imobilisana sredstva i na dugoročno vezana sredstva. Na strani pasive izvora finansiranja podela se vrši na kratkoročne izvore finansiranja i na sopstvene, dugoročne izvore finansiranja. Ova podela je zasnova na rokovima imobilizacije sredstava.

### 3.4.1. Dugoročna finansijska ravnoteža

Kada se vrši analiza dugoročne finansijske ravnoteže preduzeće, bilansne pozicije su tako grupisane da se u aktivni grupišu po principu rasuče likvidnosti, dok se pasiva grupišu po principu opadajuće dospelosti. Naredni grfički prikaz to najbolje pokazuje:



Slika br. 5 Bilans stanja po principu rastuće likvidnosti i opadajuće dospelosti

Iz ovog grafika proizilazi da finansijska ravnoteža postoji, ako su dugoročno vezana sredstva u potpunosti jednaka kvalitetnim izvorima finansiranja (sopstveni kapital i dugoročni dug).

U zavisnosti od odnosa dugoročno vezanih sredstava i izvora finansiranja mogu se javiti dve situacije. Prva se odnosi na to da su dugoročno vezana sredstva manja od izvora finansiranja i tada se kod akcionarskog društva stvara sigurnost za održavanje likvidnosti na dug rok. Ukoliko se obezbedi i jednakost između rokova unovčivosti vezanih sredstava i rokova raspoloživosti kratkoročnih izvora finansiranja, tada se javlja likvidna rezerva kao razlika između izvora finansiranja i dugoročno vezanih sredstava. Ova razlika omogućava permanentnu likvidnost akcionarskog društva.

Druga situacija se odnosi kada su dugoročno vezana sredstva manja od izvora finansiranja. Tada je deo vezanih sredstava finansiran iz kratkoročnih izvora i ovakvo stanje ugrožava tekuću i buduću likvidnost. Narušena finansijska ravnoteža ne znači istovremeno i nelikvidnost akcionarskog društva. Ukoliko je menadžment u stanju da obezbedi veće rokove raspoloživosti kratkoročnih izvora nego što su rokovi mobilizacije kratkoročno vezanih sredstava, tada će biti održana likvidnost društva.

Jednačina dugoročne finansijske ravnoteže direktno zavisi od načela finansijske stabilnosti. Načelo finansijske stabilnosti kaže da se odnos dugoročno vezanih sredstava i kvalitetnih izvora finansiranja izražava odnosom koji je manji ili jednak jedinici. Ovaj odnos je u stvari koeficijent finansijske stabilnosti. Dugoročna finansijska ravnoteža preduzeća može se utvrditi na dva način (Krasulja, Ivanišević, 2000):

- utrdživanjem koeficijenta dugoročne finansijske ravnoteže i
- na osnovu neto obrtnog fonda.

Analiza dugoročne finansijske ravnoteže na osnovu koeficijenta dugoročne finansijske ravnoteže se zasniva na utrdživanju ravnoteže koja se dobija stavljanjem u odnos kvalitetnih izvora finansiranja i dugoročno vezanih sredstava. Ukoliko je ovaj koeficijent jednak jedinici tada je uspostavljena ravnoteža, dok situacija kada je koeficijent veći od jedan, tada je akcionarsko društvo stvorilo uslove za održavanje likvidnosti.

Analiza dugoročne finansijske ravnoteže na osnovu neto obrtnog fonda se sprovodi stavljanjem u odnos neto obrtnog fonda i stalnih zaliha preduzeća. Ako je stepen pokrića stalnih zaliha 100%, tada se javlja ravnoteža u oblasti dugoročnog finansiranja akcionarskog društva. Ali ako je stepen pokrića manji od 100% tada ne postoje uslovi za održavanje likvidnosti.

Relativni odnos između obrtnih sredstava i kratkoročnih obaveza, koji je sadržan u opšte raciju likvidnosti, treba posmatrati i analizirati u neposrednoj uzročnoj vezi sa neto obrtnim sredstvima koja predstvaljaju



apsolutnu razliku između obrtnih sredstava i kratkoročnih sredstava, odnosno dugoročne izvore finansiranja obrtnih sredstava. Pretpostavlja se, naime, da preduzeće koje ima veći iznos neto obrtnih sredstava, uz istu brzinu konverzija zaliha i potraživanja u gotovinu, automatski obezbeđuje i srazmerno veći stepen likvidnosti.

Za svrhu pribavljanja budućih kratkoročnih izvora finansiranja, naime nije dovoljno poznavati samo trenutno stanje likvidnosti već, daleko više, kako će biti pod pretpostavkom da preduzeće preuzme nove kratkoročne dugove. Poslovna banka, npr., prilikom razmatranja odluke o kreditiranju ima interes da sazna opšti racio likvidnosti preduzeća jer na bazi njega može da utvrdi koliki će taj racio biti pod uslovom da preduzeću odobri dodatni kredit. Banka time želi da oceni mogući stepen rizika pod kojim ulaže svoja sredstva s obzirom da njeno potraživanje postaje tada smo jedna od više preduzeća – dužniku koju ono treba da plati u momentu dospelosti. Da li će, pak, preduzeću dati traženi kredit ili ne, zavisi ne samo od uticaja dodatnog duga na opšti racio likvidnosti, nego i od procene odnosa kratkoročnih obaveza prema neto obrtnim sredstvima koja, kao dugoročni izvori finansiranja obrtnih sredstava, služe kao izvesna garancija za zaštitu interesa kratkoročnih poverilaca.

Pod pretpostavkom da zamišljeno preduzeće traži kratkoročni kredit od 10.000.000,00 dinara, promene u optštem raciu likvidnosti i odnosima finansiranja ukupnih obrtnih sredstava preduzeća, mogle bi se ilustrovati na sledećoj tabeli:

	Pre dodatnog duga	Posle dodatnog duga
Obrtna sredstava (1)	80.000.000	90.000.000
Kratkoročne obaveze (1)	35.000.000	45.000.000
Neto obrtna sredstva (1-2)	45.000.000	45.000.000
Opšti racio likvidnosti (1:2)	2,29:1	2:1
Dugoročni izvori obrtnih Sredstava (1-2) :1	56,25%	50%

Kao što se vidi, preuzimanje dodatnog duga dovelo bi ne samo do opadanja opšteg racia likvidnosti, nego i do povećanog učešća kratkoročnih izvora u finansiranju ukupnih obrtnih sredstava, odnosno relativnog opadanja neto obrtnih sredstava. To opadanje može da bude opasno sa stanovišta perspektivne likvidnosti preduzeća, pogotovo ako je praćeno takvim ulaganjem dodatnih sredstava iz kredita koje usporava cirkulaciju novčanih sredstava kroz poslovni ciklus, zbog čega preduzeće može doći u situaciju da iz oslabljenog novčanog priliva nije u stanju da plati srazmerno veće kratkoročne obaveze u rokovima njihovog dospeća.

U literaturi se često umesto termina neto obrtni fond sreću njegovi sinonimi: stalni fond, obrtni fond i neto obrtna sredstva.

Sopstveni obrtni fond je deo kapitala i rezervi preduzeća sa kojima su finansirana obrtna sredstva. Da bi se on odredio potrebno je znati koji iznos dugoročnog duga je iskorišćen za finansiranje dugoročno vezanih sredstava, a koliko njih otpada na finansiranje obrtnih sredstava. Zna se da je sopstveni obrtni fond jednak razlici između sopstvenog kapitala društva i zbira osnovnih sredstava, dugoročnih plasmana i gubitka umanjenog za dugoročne obaveze koje su pribavljene za njihovo finansiranje.

Trajna obrtna sredstva predstavljaju deo obrtnih sredstava – zaliha, koja su trajno vezana u cilju održavanja kontinuiteta poslovnog procesa. Naime, da bi se obezbedio kontinuitet poslovanja akcionarskog društva potrebno je da ono u svakom trenutku poseduje određenu količinu zaliha: sirovina i materijala, poluproizvoda i gotovih proizvoda.

### **3.4.2 Kratkoročna finansijska ravnoteža**

Kratkoročna finansijska ravnoteža su utvrđuje upoređivanjem obrtnih sredstava bez stalnih zaliha na strani aktive i kratkoročnih izvora na strani pasive bilansa stanja, odnosno stavljanjem u odnos likvidnih i kratkoročnih sredstava sa jedne strane i kratkoročnih obaveza sa druge strane. Ovaj racio je poznat kao rigorozni racio likvidnosti (acid ratio). Racio se utvrđuje pretpostavkom podelom ukupnih obrtnih sredstava u dve posebne grupe (Krasulja, Ivanišević, 2000):

- Gotovinu i relativno likvidna sredstva - kao što su potraživanja od kupaca i kratkoročni plasman u hartije od vrednosti, koja neposredno stoje na raspolaganju ili će biti raspoloživa u dovoljno kratkom roku za isplatu tekućih obaveza,
- Manje likvidna sredstva kao što su zalihe i unapred plaćeni troškovi koja normalno zahtevaju nešto duže vreme da bi se konvertovala u novčani oblik. Kada se zatim prva skupina obrtnih sredstava podeli sa kratkoročnim obavezama dobija se posebni ili rigorozni racio likvidnosti preduzeća.

### **3.4.3 Rigorozni racio likvidnosti**

Zalihe se po pravilu uzimaju iz likvidnih sredstava zbog vremena koje je potrebno da bi se roba i gotovi proizvodi realizuju, odnosno materijal i nedovršena proizvodnja transformišu u gotove proizvode. Ukoliko su već likvidna sredstva veća od kratkoročnih obaveza, ne postoji ni ozbiljna potreba da se sa zalihama računa kao pokrićem bilo kog iznosa tih obaveza.

Ako preduzeće ima rigorozni racio od 1:1, načelno se smatra da je stanje njegove tekuće likvidnosti relativno zadovoljavajuće. Međutim, ispoljavanje suvišnog poverenja u takav standard može da bude i opasno s

obzirom da potraživanja od nekih kupaca mogu biti relativno nelikvidna, a raspoloživa gotovina neodložno potrebna za isplatu noćanih tokova odnosno rashoda. Ovo znači da kritičnu tačku kod utvrđivanja posebnog racija likvidnosti predstavlja potraživanja od kupaca.

Za ocenu kratkoročne finansijske ravnoteže potrebno je u bilansnoj poziciji aktive grupisati po principu opadajuće likvidnosti, a pozicije u pasivi po principu rastuće dospelosti.

Kratkoročna i dugoročna ravnoteža su međusobno uslovljene. Ova uslovljenost se manifestuje ukoliko bilans stanja akcionarskog sruštva pokazuje kratkoročnu ravnotežu, jer tada sigurno postoji i dugoročna finansijska ravnoteža i obrtno.

### 3.5. EKONOMSKA ANALIZA ZADUŽENOSTI PREDUZEĆA

Zaduženost preduzeća ispituje se analizom pasive bilansa stanja, sa aspekta vlasništva nad izvorima finansiranja. Izvori finansiranja (pasiva) preduzeća sa vlasničkog aspekta dele se na sopstvene i pozajmljene izvore.

Sopstvene izvore čini sopstveni kapital koji predstavlja garant preduzeća, jer štiti poverioce od gubitka pozajmljenog kapitala i obezbeđuje sigurnost u naplati potraživanja. Kaže se da je sopstveni kapital garant likvidnosti poslovanja preduzeća.

Pozajmljeni izvori preduzeća predstavljaju tuđe vlasništvo i rokovi raspoloživosti ovih izvora nisu trajni.

Po svom karakteru, tj. raspoloživosti ovi izvori mogu biti:

- Dugoročno raspoloživi izvori. Ove izvore najčešće označavamo kao dugoročne dugove,
- Kratkoročno raspoloživi izvori ili kratkoročne obaveze.

Finansijska struktura preduzeća (odnos između sopstvenog i pozajmljenog kapitala) najčešće se posmatra preko tri osnovna pokazatelja:

- samostalnosti,
- sigurnosti i,
- zaduženosti.

**Pokazatelj samostalnosti = sopstveni kapital/ukupni izvori finansiranja**

**Pokazatelj zaduženosti = tuđi izvori/ ukupni izvori finansiranja**

**Pokazatelj sigurnosti = sopstveni kapital/tuđi izvori**

Sopstveni kapital pruža sigurnost poveriocima u smislu naplate njihovih potraživanja. Ako je zaduženost preduzeća visoka, visok je i rizik poverilaca, jer ako gubitak pređe nivo sopstvenog kapitala, poverioci ne mogu naplatiti svoja potraživanja iz likvidacione mase, jer je preduzeće

izgubilo sva svoja sredstva i deo tuđih sredstava u visini razlike između gubitaka i sopstvenog kapitala.

Preduzeće ima veći izgled da ostvari pozitivan finansijski rezultat, odnosno manji je rizik od ostvarenja gubitka, ukoliko je struktura kapitala pomerena više ka sopstvenom kapitalu. To je zato što su kamate na pozajmljeni kapital po pravilu fiksni trošak odnosno rashod, čija visina zavisi od visine pozajmljenog kapitala i visine kamatne stope. Manja zaduženost izaziva manje rashode po osnovu kamata na pozajmljeni kapital, što daje veću sigurnost u ostvarivanju pozitivnog finansijskog rezultata.

Ukoliko je struktura pasive pomerena više ka pozajmljenim izvorima, onda je ugrožena i autonomija preduzeća u smislu nezavisnosti u vođenju sopstvene poslovne politike. U filozofiji poslovanja svakog preduzeća je da teži što većoj samostalnosti u smislu vođenja sopstvene poslovne politike i ostvarivanja ciljeva poslovanja. Ukoliko je akcionarsko društvo dosta zaduženo, poverioci i kreditori žele da utiču na vođenje poslovne politike akcionarskog društva u pravcu koji će obezbijediti njihovu maksimalnu zaštitu. Manji stepen zaduženosti izraz je veće finansijske sigurnosti i samostalnosti, veće je učešće sopstvenog kapitala u strukturi izvora finansiranja ne mora predstavljati i najbolji metod finansiranja.

Prema opšte prihvaćenom shvatanju optimalna struktura kapitala je ako sopstveni kapital čini 50%, a pozajmljeni takođe 50% zbira pasive. Ova relacija 1:1 u odnosu sopstvenog i pozajmljenog kapitala, tj. pravilo ravnjanja rizika, obezbeđuje sigurnost naplate potraživanja odnosno isplate obaveza.

Prema drugom stanovištu, normalnim se smatra zaduženost koja nije veća od 33% ukupnih izvora akcionarskog društva, odnosno smatra se racionalnim da preduzeće duguje samo 1/3 raspoloživih sredstava. Moderna finansijska teorija ne prihvata kruta tradicionalna shvatanja. Praksa je pokazala da odnos sopstvenog i pozajmljenog kapitala određuju: organski sastav sredstava, stopa inflacije, stopa rentabilnosti i stepen likvidnosti.

Visoka stopa inflacije takođe zahteva pomeranje strukture pasive ka većem učešću sopstvenog kapitala. Ako je kamatna stopa na finansijskom tržištu niža od stope inflacije, poverioci nemaju interesa da pozajmljuju kapital, jer bi time ostvarili gubitke. U takvim uslovima preduzeće je upućeno na finansiranje iz sopstvenih izvora u cilju nesmetanog odvijanja svog poslovanja. Ako je kamatna stopa viša od stope inflacije, preduzeće je opet primorano na jačanje učešća sopstvenog kapitala, jer jedino tako može smanjiti rashode finansiranja i izbeći gubitke.

Da bi se ocena zaduženosti primenila i u kvantifikaciji rizika ostvarenja finansijskog rezultata poslovanja akcionarskog društva, pozajmljeni izvori bi se morali podeliti na osnovu onih na koje se plaća kamata i one na one na koje se ne plaća kamata u okviru njihovog roka rapoloživosti.

## **4. MAKROEKONOMSKO MODELIRANJE ATMOSFERSKE EMISIJE UGLJENIKA**

### **4.1. MERENJE EMISIJA UGLJENIKA U SVETU**

Ugljenik je hemijski element koga ima svuda u prirodi, hrani, masnim kiselinama, proteinima. Nezagaden vazduh je osnov za zdravlje i život ljudi i čitavog ekosistema. Vazduh je smeša gasova koja čini atmosferu, a sastoji se približno od 4/5 azota, 1/5 kiseonika i vrlo malih količina plemenitih gasova, ugljen dioksida, vodonika, ozona, vodene pare i raznih nečistoća. Problem nastaje kada se ovaj odnos poremeti. Zagadeni vazduh utiče na različite načine na zdravlje ljudi i čitav ekosistem. Zagadenje vazduha zavisi prvenstveno od tipa zagađivača. Glavni izvori zagađenja vazduha su sagorevanje materijala za zagrevanje u ličnoj potrošnji stanovništva, industrijske aktivnosti i saobraćaj. Najčešće zagađujuće materije su ugljen monoksid (CO), sumpor dioksid (SO<sub>2</sub>), azot dioksid (NO<sub>2</sub>), mikročestice čađi. Zagađujuće materije vazduha mogu između ostalih biti i olovo, kadmijum, mangan, arsen, nikel, hrom, cink i drugi teški metali i organski spojevi koji nastaju kao rezultat različitih aktivnosti. Ugljen monoksid (CO) je veoma otrovan gas, bez boje mirisa i ukusa. On nastaje prilikom nepotpunog sagorevanja fosilnih goriva. Ugljen monoksid je toksičan u visokim koncentracijama i indirektno doprinosi globalnom zagrevanju vezivanjem za atom ozona dešava se da slabi njegovu strukturu i time doprinosi da se njegova površina smanjuje. Emisije potiču uglavnom od saobraćaja, rada termoelektrana i sl.

Pored ugljenmonoksida, još značajniji zagađivač je ugljendioksid. Početkom svetske ekonomske krize u 2008. godini i količine ugljen dioksida koje su ispuštene u atmosferu su se smanjivale, ali se u 2009. i 2010. godini tempo zagađenja vratio na pređašnji nivo. Tako je u 2010. godini ispušteno u atmosferu 36.4 milijardi tona ugljen dioksida, što predstavlja povećanje od 45% u odnosu na 1990. godinu (Valent, Krgovic, Kršikapa, & Nikolić, 2008.).

Procenjuje se da emisija sumpornog dioksida (SO<sub>2</sub>) u Evropi iznosi 39 M-tona godišnje. Nastaje sagorevanjem fosilnih goriva, a javlja se u vidu zimskog smoga najčešće i najviše u centralno, južnoj i jugoistočnoj Evropi. Zato su vlasti u državama ovih regiona krenule u kampanju za redukciju upotrebe vozila u centralnim gradskim delovima (Milojković, Stojanović, & Grubišić, 2009).

Razvoj industrije nametnuo je potrebu za praćenjem i merenjem onih činilaca koji su proistekli kao nus proizvod rada industrijskih postrojenja. Ugljen dioksid (CO<sub>2</sub>) kao produkt sagorevanja se sa razvojem industrije sve

više uvećava u globalnim okvirima i potrebno je pronaći način koji omogućava da se njegovo oslobađanje kvantifikuje radi mogućnosti praćenja i uticaja na njegov rast. To bi se postiglo iskazivanjem u vidu formule čime se bilo gde u svetu može izračunati koliko se ugljen dioksida stvori sagorevanjem određenog goriva. Koeficijent emisije ugljen dioksida ( $KE_{CO_2}$ ) pokazuje koliko se ugljen dioksida oslobodi sagorevanjem određene vrste goriva po jedinici tako dobijene količine toplote. Matematička formula se iskazuje na sledeći način (Živković, Ivezić, 2009):

$$KE_{CO_2} = 3,67 \frac{g_C}{H}$$

gde su:

- $g_C$  — sadržaj ugljenika u gorivu (bezdimenzioni broj u jedinicama [kg/kg] ili [t/t]),
- $H$  — toplotna moć goriva (može biti gornja ili donja toplotna moć) u jedinicama [MJ/kg ili GJ/t],
- 3,67 — koeficijent stehiometrijske jednačine sagorevanja ugljenika.

Iz formule se vidi da se koeficijent emisije ugljen-dioksida izražava u jedinicama [kg/MJ] ili [t/GJ]. Pošto se u izračunavanju može upotrebiti gornja ili donja toplotna moć, pri navođenju vrednosti  $KE_{CO_2}$  mora se naglasiti koja je od njih upotrebljena.

Količina  $CO_2$  emitovanog pri sagorevanju nekog goriva, direktno zavisi od tri faktora:

- Količine potrošenog goriva,
- Sadržaja ugljenika u tom gorivu,
- Potpunosti sagorevanja ugljenika.

Ovako izračunat koeficijent uzima u obzir samo tzv. direktnu emisiju  $CO_2$ , tj. onu iz procesa sagorevanja, zanemarujući emisiju iz procesa proizvodnje. Tako izračunati koeficijent se može znatno razlikovati, što je posebno značajno kod biogoriva. Potrebno je napomenuti da se ovakvim sagorevanjem vrši utrošak kiseonika koji se vezuje za ugljenik I kao takav predstavlja osnov naše pretpostavke uvođenja u proces reprodukcije.

**Tabela 6.** Koeficijent emisije ugljendioksida različitih goriva

Gorivo	Emisija, kgCO <sub>2</sub> /GJ
Biomasa	109,6
Treset	106,0
Kameni ugalj	101,2
Mrki ugalj	97,09
Lignit	96,43
Dizel	77,4

Sirova nafta	74,1
Kerozin	73,3
Benzin	71,5
Tečni naftni gas	63,1
Prirodni gas	56,1

Na osnovu podataka dobijenih iz tabele (Besermenji, S. 2007), možemo zaključiti da najpovoljnije gorivo sa ekološko ekonomske tačke gledišta prirodni gas. On ima najmanji koeficijent emisije ugljen dioksida, odnosno najmanju količinu potrošnje kiseonika za isti ostvareni toplotni efekat što proizilazi iz njegovog sastava kod koga je ubedljivo najviše zastupljen metan, a zatim i ostali niži ugljovodonici. Sastav prirodnog gasa je takav da ima najmanje učešće ugljenika u odnosu na ostala fosilna goriva (gc), zbog čega se sagorevanjem pored ugljendioksida emituje i značajna količina vodene pare. Nasuprot prirodnom gasu, biomasa predstavlja obnovljiv izvor energije i smatra se CO<sub>2</sub> neutralnim. Prilikom njenog sagorevanja oslobađa se ista količina ugljen dioksida koja biljka može da veže prilikom fotosinteze u toku rasta, što je naravno ekonomski relevantno u uslovima ekvivalentne potrošnje i proizvodnje.

Prema izveštaju Nacionalne zdravstvene akademije SAD-a (NAS) nijedna katastrofa u celukupnoj poznatoj prošlosti neće izazvati toliko poguban uticaj na civilizaciju i život na planeti kao sto bi to moglo izazvati trend globalnog zagrevanja. Ovako posmatran fenomen iziskuje realne veze sa teorijom ograničenih resursa i zatvorenog sistema. Do sada je o tom pitanju najrelevantnijom smatrana studija objavljena nakon završetka Međuvladinog panela o klimatskim promenama, održanog 2001. godine u okviru Ujedinjenih nacija (IPCH), koja prognozira da bi temperatura na površini zemlje do 2100. godine mogla porasti od 1,4 do 5,8 stepeni Celzijusovih. Ova studija predviđa da bi takav rast temperature mogao prouzrokovati otapanje lednika i artičkog polarnog prekrivača, povećanje nivoa mora, pojavu oluja, destabilizaciju i nestanak životinjskih staništa i migracije životinja prema severu, salinizaciju pitkih voda, masovno uništenje šuma, ubrzan nestanak biljnih vrsta i velike suše (Lambić, M. 2009.).

Ukoliko se uzme u obzir da ce zahvaljujući ljudskoj aktivnosti udvostručiti količina CO<sub>2</sub> koja ce se u ovom veku emitovati u atmosferu, moglo bi sazreti uslovi za naglu klimatsku promenu na globalnom nivou, i to možda u intervalu od nekoliko godina.

Ovakve pretpostavke su prihvatljive ukoliko se ne poveća resurs kiseonika na globalnom planu.



## **4.2. SAVREMENA DEŠAVANJA NA POLJU TRŽIŠNE EKONOMIJE**

Ekonomska globalizacija kao kvalitetno nov i viši stadijum privređivanja, može se generisati u liberalizaciji tržišta, kao i nadnacionalnih ekonomskih relacija čiju tehnološku podlogu čine globalne informaciono - komunikacione mreže, a organizacionu podlogu strategijske alijanse. Prioritet privrednih impulsa i motiva globalizacije kao savremenog razvojnog procesa ljudskog društva u aspektu ostalih interesa (političkih, socijalnih, kulturnih i drugih) naglašava i njen karakter.

Zemlje u svetu su povezane u mrežu finansijskih, socijalnih, privrednih, političkih i drugih veza. U meri u kojoj te veze postaju značajnije i kompleksnije pojedine nacionalne ekonomije osećaju sve više pozitivne i negativne efekte opštih kretanja u svetskoj privredi. Sve države su u poziciji da traže neki bilans privredne samostalnosti i stepena uključenosti u međunarodnu robnu razmenu. Teško je naći u svakoj situaciji neki reciprocitet, posebno kada se radi o zemljama u razvoju.

Sve je veći broj problema koje ne može nacionalna ekonomija uspešno izolovano da rešava. Uticaj međunarodne konkurencije ima za posledicu povećanje produktivnosti rada u nacionalnoj ekonomiji. Kada se to desi u jednoj ili par grana koje su u većoj meri izložene procesima globalizacije to nosi sa sobom i određene opasnosti. Ova opasnost je stvaranje opštih standarda produktivnosti kojih se u određenom vremenskom periodu moraju pridržavati i ostale grane.

Globalizacija se karakteriše brзом komunikacijom i transportom, što stvara brojne mogućnosti na koje privreda treba pravovremeno da reaguje. Najveći broj, danas uspešnih preduzeća, u globalnim okvirima otpočela su sa stvaranjem neke komparativne prednosti u svojoj zemlji, zasnovane na proizvodnim procesima, marketingu, finansijama što su kasnije koristila u nastupu na globalnom tržištu. Stečene prednosti, u budućnosti se koriste kao mogućnosti čitavog sistema svetske privrede.

Učešće preduzeća na globalnim tržištima može ići na jedan od dva načina: internacionalizacija ili globalizacija. Komparativne karakteristike globalno značajnih zemlji su (Milisavljević, 2000):

- Domaće tržište globalnih konkurenata,
- Veliki izvori ili dobit,
- Domaće tržište globalnih potrošača,
- Tržište je glavni izvor inovacija u privredi.

Zajednička ulaganja omogućavaju brz način da se stvara globalna konkurencija, ali slabije potencijale za potpuno integrisanu globalnu strategiju. Savremeni menadžeri preduzeća su pokretači aktivnosti na



globalizaciji neke grane. Kako će se preduzeće ponašati u globalnoj grani, zavisi od dva faktora:

- Efektivnosti sa kojom preduzeće posluje u toj zemlji, koristeći te faktore, relativno prema efektivnosti preduzeća, poslujući u drugim zemljama i
- Konkurentnosti nekih proizvodnih faktora relativno prema onima iz drugih zemalja, kada se primene na posebne grane.

Relativna konkurentnost faktora je kritična u granama gde preovlađuje globalna integrisanost, dok je konkurentnost preduzeća bitna u granama u kojima konkuriše miks lokalnih i multinacionalnih preduzeća.

U osnovi postoje tri osnovna pokretača procesa globalizacije i to su:

- Strategijske alijanse,
- Strane direktne investicije i
- Međunarodna trgovina.

Strani proizvodi i usluge postaju značajniji za životni standard potrošača u sve većem broju zemalja. Stepem zavisnosti od međunarodne trgovine oscilira u odnosu na zemlju i velika nezavisnost znači da zemlja može bez određenih roba, usluga i tehnologija. Međuzavisnost je česta pojava - to je uzajamna zavisnost, što ne mora da znači potpunu uravnoteženost uvoza i izvoza. Velika zavisnost ima određene koristi, ali i nedostatke.

Iako sve zemlje sagledavaju koristi od svetske trgovine, gotovo da nema zemlje koja dozvoljava neregulisan tok roba i usluga. Česti podsticaji su, promena u vrednosti domaće valute i promene nivoa cena na globalnom tržištu. Izvoz podrazumeva svetsku prodaju proizvoda (roba) proizvedenih u jednoj zemlji, koji se, uz odgovarajuću zakonsku i poslovnu proceduru i postupke, plasiraju preko državnih granica. Spoljnotrgovinsko poslovanje podrazumeva različite oblike međunarodnog prometa robe i usluga koji se odvijaju između pravnih (i fizičkih) lica sa sedištem u različitim državama i kao takvo može se javiti u obliku:

- Redovnih izvoznih/uvoznih poslova,
- Specijalnih spoljno trgovinskih poslova i,
- Uslužnih (ostalih) spoljno trgovinskih poslova.

Poslovi redovnog izvoza roba i usluga podrazumevaju prodajnu transakciju na bazi ugovora između "domaćeg prodavca" i "stranog kupca", a uvozni poslovi se realizuju između "domaćeg kupca" i "stranog prodavca". Redovni izvoz i uvoz predstavljaju najčešći oblik međunarodne razmene roba i usluga, jer podrazumevaju regularne novčane transakcije, kao ugovorenu nadoknadu za kupljene proizvode ili obavljene usluge, koje prate proizvod ili nezavisno od njega. U realizaciji redovnog uvoznog ili izvoznog posla, sve radnje koje prethode izvršenju ugovora, ne razlikuju se, u većoj

meri, od radnji koje se obavljaju u domaćim prodajnim poslovima, osim eventualnih zahteva za izvozne ili uvozne dozvole i odobrenja. Specijalni spoljnotrgovinski poslovi se karakterišu uključivanjem posebnih elemenata u samu poslovnu operaciju, što ih razlikuje od redovnog izvoza i uvoza. U ovu grupu poslova (Vučinić, Vukša, 2008):

- Lizing,
- Reeksportni,
- Tranzitni i vezani poslovi,
- Poslovi oplemenjivanja robe,
- Indent poslovi i
- Arbitraini.

**Lizing** se može tretirati i u kontekstu spoljnotrgovinskih poslova, mada je to oblik koji ima značajnije druge dimenzije. Reč je o poslu koji podrazumeva oblike ustupanja i pribaljanja opreme i ostalih dobara bez učešća u njihovom upravljanju na bazi ugovora o lizingu, sklopljenog između lizing institucije i korisnika lizinga, po osnovu koga proističu obostrana prava i obaveze. Kod poslova lizinga javlja se veći broj učesnika, mada je najkarakterističnije prisustvo tri strane:

- proizvođač opreme,
- lizing organizacija i
- korisnik lizinga.

Svaki učesnik ima svoje određeno mesto i funkciju. Broj učesnika zavisi od modaliteta lizing posla. Isključivanjem lizing organizacije reč je o direktnom lizingu, a kada su uključene sve tri strane govorimo o indirektnom lizingu. U izvršenju lizing operacije (sa pravne tačke gledišta) bitna je veza lizing institucije i korisnika lizinga koja se reguliše ugovorom (u direktnom lizingu proizvođač opreme ima ulogu lizing organizacije) (Jović, 1997.). Po isteku ugovora o lizingu korisnik ima tri mogućnosti: da traži obnovu ili produžetak ugovora (uz nižu naknadu), da izvrši otkup po sniženoj ceni (obično je to simbolično i često iznosi 10-20% od nabavne cene) ili da izvrši povraćaj lizing instituciji (uz mogućnost da traži drugu opremu za novi period).

Prema vrsti predmeta lizinga, najčešće je reč o lizingu investicione opreme odnosno pokretnih investicionih dobara (*equipment leasing*) mada je u praksi čest slučaj zaključivanja i ugovora o lizingu nepokretnih investicionih dobara (*plan property leasing*) pa i trajnih dobara. Ugovori mogu biti srednjoročnog karaktera (*short term leasing*) zaključeni sa rokom od 5-10 godina ili dugoročnog (*long term leasing*) sa rokom ustupanja od 10-15 i više godina. U najvećem broju slučajeva reč je o lizingu neupotrebljivanih sredstava (*first hand leasing*). U slučaju kada preduzeća imaju slabije potencijale ali i potrebu za dodatnom opremom ili određenim

sredstvima, obično pribegavaju lizingu već upotrebljavane opreme (*second hand leasing*).

Postoje mišljenja da kod lizinga treba razlikovati pravi i "kvazi" lizing. U prvom slučaju lizing organizacija kupuje i finansira nabavku određene opreme za potrebe korisnika lizinga i tu istu opremu mu predaje na korišćenje uz određenu naknadu (direktni lizing). Kod "kvazi" lizinga se ne pojavljuje posrednik u vidu lizing organizacije, već je proizvođač opreme ujedno i davalac lizinga (lizing proizvođača ili direktni lizing). Kreditni odnos se razlikuje od lizing odnosa, pre svega, u pogledu tretmana vlasničke kategorije, tj. kod lizinga ne postoji nikakav prenos svojine jer lizing institucija i po isteku ugovora zadržava svoje pravo nad lizing dobrom. Renting poslovi, pak, odnose se na iznajmljivanje nekog dobra ili opreme na kratak rok. U tom slučaju amortizacija se prostire na duže vreme i ostvaruje uzastopnim iznajmljivanjem, uglavnom uzastopnim iznajmljivanjem, uglavnom različitim korisnicima

**Reekspornni poslovi** predstavljaju posredovanje pri kupoprodaji robe između partnera koji se nalaze u različitim zemljama u odnosu na zemlju reeksportera. To je u stvari robna arbitraža kroz kupoprodaju robe na dva različita tržišta radi zarade na razlici u ceni. Pored postizanja razlike u ceni, glavni motiv reekspornog posla su korišćenje razlike u carinskim stopama i izbegavanje ograničenja u uvozu pojedine robe.

S' obzirom na vreme zadržavanja tranzitne robe na teritoriji jedne zemlje, tranzitni posao može biti **direktan** ili **indirektan**. **Direktan** tranzitni posao obuhvata usluge transportnih i špediterskih preduzeća neke zemlje u vezi sa prevozom tuđe robe preko domaće teritorije. Taj prevoz se obavlja direktno, bez zadržavanja. **Indirektan** tranzitni posao, osim transportnih i špediterskih usluga, obuhvata i usluge manipulisanja robom prema nalogu dobijenom od inostranog vlasnika robe. Posebna vrsta indirektnog tranzita jeste posredovanje u tranzitu kada domaći posrednici (prema dogovoru sa vlasnikom robe) prihvataju robu radi uskladištenja u carinskoj ili slobodnoj zoni, njenog eventualnog oplemenjivanja i odašiljanja na novo odredište, koje je naručilac usluge označio.

Vezani poslovi se javljaju u praksi kroz niz modaliteta, formi i konkretnih rešenja, što otežava klasifikovanje i dovodi do različitih pristupa u tom pogledu. Poslovi oplemenjivanja robe se javljaju u slučajevima kada se neka roba privremeno uvozi ili izvozi, isključivo radi njene prerade, dorade ili obrade. Faktički je reč o proizvodnoj usluzi na robi čiji se vlasnik nalazi van carinskog područja u kome se vrši prerada, dorada ili obrada robe. Ako se oplemenjivanje vrši na robi koja je vlasništvo inostranog partnera i koja je dopremljena u zemlju da bi se obavilo oplemenjivanje, takav posao se tretira kao aktivan posao. Kod aktivnih poslova oplemenjivanja ostvaruje se priliv inostranih sredstava plaćanja u vidu naknade za učinjenu proizvodnu uslugu koje može da bude izvršeno i robom. Ako se usluga vrši u

inostranstvu za račun domaćeg naručioca, dolazi do deviznog odliva i posao se tretira kao pasivni.

**Indent posao** predstavlja specifičan spoljnotrgovinski posao kada ponudu za kupovinu određene vrste robe daje inostrani kupac. Ponuda se može dati neposredno (direktno) ili posredno (preko agenta), pri čemu se navodi tačan opis robe za koju je kupac zainteresovan, maksimalni iznos cene koju je spraman da plati, rok isporuke i drugi bitni uslovi. Indent nalog mora da sadrži rok do koga važi ponuda za kupovinu robe. Prodavac (izvoznik) robe prihvatanjem uslova iz indent naloga potvrđuje pismeno svoju saglasnost i ukoliko je ova potvrda data u okviru roka važnosti indent naloga, smatra se da je zaključen ugovor o međunarodnoj kupoprodaji. U praksi se pravi razlika između čistog, pro forma i komisionog indent posla.

**Arbitralni poslovi** su, po svojoj suštini, višedimenzionalni. U međunarodnom prometu robe i deviza pojam arbitraža obuhvata sveukupnost poslovnih postupaka u okviru kojih se dolazi do saznanja o uslovima pod kojima se na određenom tržištu mogu, neka roba ili devize, kupiti ili prodati i kakva se imovinska korist (razlika u ceni, kursu i kamati) može ostvariti. Koristi pri ovim transakcijama rezultiraju iz različitih cena određene robe ili deviza, odnosno iz visine kamate na pojedinim tržištima. U praksi se razlikuju robni, devizni i kamatni arbitražni poslovi.

Obuhvatanje spoljnotrgovinskih poslova obuhvataju prateće ili samostalne poslove:

- Poslovi međunarodne špedicije,
- Poslovi međunarodnog transporta robe i putnika,
- Međunarodni saobraćajno-agencijski poslovi,
- Poslovi malograničnog prometa,
- Poslovi zastupanja inostranih firmi,
- Poslovi ugovorne kontrole kvaliteta i kvaliteta robe u međunarodnom prometu.

Svi ovi poslovi se, uglavnom, regulišu nacionalnim zakonodavstvima iako se dosta napora čini na planu međunarodne unifikacije i standardizacije procedura i postupaka. Strane investicije su ulaganja kapitala u stranu zemlju, u očekivanju prinosa. Te investicije mogu imati više formi (Milisavljević, 2000):

- javne investicije od strane države,
- privatne investicije pojedinaca i grupa i,
- investicije preduzeća.

Postoji jasna razlika između direktnih i portfolio investicija. Strane direktne investicije, nasuprot portfolio investicija, zahtevaju angažovanje menadžmenta u poslovanju preduzeća u koje se investira. Svrha je kontrola poslovanja i pristup inostranim tržištima, veća prodaja u inostranstvu nego

putem klasičnih izvoznih poslova, pristup inostranim izvorima i delimično vlasništvo. Strane investicije rastu brže od svetske trgovine, s' tim što portfolio investicije rastu nešto brže od stranih direktnih investicija. Strane portfolio investicije se odnose na kupovinu inostranih akcija, bonova ili drugih hartija od vrednosti - u očekivanju prinosa. Prinos se očekuje u formi dividendi, kamata ili kapitalnog dobitka. Ne očekuje se kontrola nad preduzećem u koje se investira. Postoji komplementarnost međunarodne trgovine i direktnih investicija, nezavisno od povećanja stranih direktnih investicija, da se proizvodnja obavlja za uvoz u sopstvenu zemlju, preduzeća obavljaju značajan izvoz u svoje filijale u inostranstvu. Zbog toga, SDI nisu substitut za međunarodnu trgovinu. Brojni trgovinski tokovi između preduzeća i filijala ne bi se desili da nije bilo SDI.

Sa menadžment aspekta, a posebno međunarodnih strateških opcija firme, SDI se mogu izvršiti u više modaliteta od kojih su dva osnovna:

- Potpuno nova aktivnost (*Greenfield Investment*),
- U aganje u postojeće firme i aktivnosti (*Mergers & Acquisition*).

Do nedavno, je vodeći oblik SDI bilo zasnivanje novih aktivnosti, što znači "start od nule". Firma se, kroz direktno ulaganje, angažuje u izgrađivanju novih pogona ili aktivnosti koje uključuje u svoju integralnu strategiju nastupa na svetskom tržištu. Savremene aktivnosti se mogu posmatrati u tri osnovna modaliteta, koja se javljaju kao:

- Pripajanje ili integracija (*merger*),
- Preuzimanje (*acquisition, take over*),
- Specifična kupovina ili otkup (*level buyouts*) (Jović, 1997. godina).

Pripajanje (*merger*) podrazumeva slučaj kada se dve kompanije spajaju radi stvaranja nove firme putem objedinjavanja ili povezivanja njihovih interesa. Preuzimanje (*acquisition, takeover*) se javlja kada jedna kompanija uloži sredstva ili uloži drugu kompaniju (ili delove kompanije) tako da se javlja kao novi vlasnik ili kontrolna kompanija. Vrlo često se preuzimanje javlja kada dolazi do napuštanja nekih aktivnosti ili programa, pa jedna firma jednostavno preda drugoj taj deo posla u koji druga firma želi da udje ili sa njim proširi svoje poslovanje. Kupovina (*buyouts*) je u suštini forma preuzimanja, odnosno akvizicije druge firme ili ogranka firme koji prelazi u posed novih vlasnika. U ovim poslovima obično jedno ili više lica kupuju kompaniju (ili ogranak) iz spoljnih izvora odnosno pozajmljenih sredstava, koristeći ili davajući imovinu kompanije, koju su kupili, kao pokriće otplate duga. Preuzeti dug se otplaćuje bilo iz prihoda kompanije, bilo prodajom njene imovine ili izdavanjem njenih akcija, što zavisi od poslovne situacije u vremenu koja slede. U praksi su poznate i aktivnosti

kompanije, koje su usmerene na borbu za preuzimanje kontrole nad pojedinim firmama mimo volje postojećeg menadžmenta. Reč je o tzv. nepriateljskim preuzimanjima (*hostile takeovers*), koja su usmerena ka odabranoj kompaniji sa ciljem da se, u slučaju uspeha akcije, vrši potpuna rekonstrukcija ili otpuštanje postojećih rukovodećih struktura.

Međunarodne strategijske alijanse (SA) predstavljaju oblike povezivanja firmi gde se zadržava samostalnost ekonomskih aktera u toj vezi, a interaktivno učestvuje u kontroli izvršenja programa, zbog kojih su se okupili, s' obzirom na više zajedničke ciljeve. Strategijske alijanse, u stvari, podrazumevaju strateško partnerstvo koje omogućava tako orijentisanim firmama postizanje boljih performansi na globalnom tržištu na osnovu kombinovane snage firmi koje su zajednički usmerene ka postizanju istog cilja. Svrha ulaska u SA treba da bude jačanje konkurentske prednosti preduzeća na celini globalnog tržišta ili na segmentima i nišama globalnog tržišta. Postoje tri faktora koja su doprinela rastu strategijskih alijansi:

- Tehnološki napredak, koji je uticao na promenu tradicionalnih konkurentskih prednosti preduzeća,
- Povećanje promena i Intenzitet i neizvesnost istraživanja i razvoja, kao i proizvoda, smanjenje trajanja životnog ciklusa proizvoda itd.

-

Preduzeće se suočava sa dva problema kada se opredeli na SA. Prvi, izbor partnera u alijansi a drugi, upravljanje alijansom kada se ona formira. Izbor partnera zavisi od cilja koji imamo u opredeljenju za SA. Pitanje je da li potencijalni partneri raspolažu izvorima, stručnošću i sposobnošću koje omogućava da zajednički ostvaruju ciljeve poslovanja. Jasno definisana misija i ciljevi su osnova za uspešno upravljanje SA kada se ova jednom stvori. Mora postojati dobar upravljački informacioni sistem da se blagovremeno korektivno interveniše, ukoliko aktivnosti nisu u skladu sa dugoročnim ciljevima.

### **4.3. ULOGA EKONOMIJE U SMANJENU EMISIJE UGLJENIKA**

Proces globalizacije na nivou čitavog čovečanstva kao globalnog sela je nezaustavljiv. Ova pojava na zdravim i savremenim osnovama je potrebna iz više razloga. Neki od njih se mogu pronaći i u racionalizaciji i maksimizaciji korišćenja resursa, koji su ograničeni, što iz samog naziva proizilazi. Svaki društveni sistem se sastoji iz dva dela: privrednog i vanprivrednog. U okviru ovako izdiferenciranih delova možemo uočiti četiri sektora: spoljni, monetarni, realni i javni sektor. Da bi se društvo razvijalo potrebno je usaglasiti odnose ovih sektora koje ispunjavaju tri vrste subjekata: radnici, subjekti privređivanja (misli se na preduzeće u svom

ekonomskom smislu) i država. Subjekti privređivanja imaju interes da uz što jeftinije korišćenje resursa dođu do većeg profita. Ovaj princip važi i za radnike, dok za državu važi, ali u izmenjenom obliku. U dosadašnjoj ekonomskoj teoriji i praksi izdiferencirani faktori proizvodnje su: rad, kapital, zemlja i know-how.

Ovom nizu nedostaje novi proizvodni faktor, a to je kiseonik. Postavlja se pitanje zašto baš kiseonik. Kiseonik je sastavni deo ozona koji predstavlja Zemljin osigurač, a time i odstupnicu čovečanstva. Ugljenik je sastavni deo svih organskih jedinjenja na zemlji, i on se koristi za proizvodnju energije. Čovečanstvo će na planeti Zemlji postojati sve dok na njoj bude kiseonika i mogućnosti za proizvodnju energije. Nemoguće je na postojećem nivou tehnološkog razvoja tražiti izlaz u pronalasku novog rešenja životne egzistencije u vidu štice ozona samo tehničkim sredstvima. Ovo je ne samo pogrešan smer već i pravac rešavanja krize čovečanstva.

U našem istraživanju pretpostavke rešenja planetarne krize nalazimo u praćenju potrošnje kiseonika. Nasuprot rešenju oporezivanja, naše rešenje je usmereno ka kupovini i prodaji kiseonika.

#### **4.4. RAČUNOVODSTVENI ASPEKTI EMISIJE UGLJENIKA**

Računovodstveno-informacioni sistem u svojoj osnovi nalazi ulogu u rešavanja ovog problema. Nemoguće je bilo šta menjati što se ne može računovodstveno zapisati. Predlog funkcionisanja ovako posmatranog sistema reprodukcije objasnićemo u nastavku teksta. Obavljajući svoje funkcije radnici i subjekti privređivanja ostvaruju određenu dobit, koja predstavlja osnovu funkcionisanja čitavog društva. Država kao arbitar u privrednim odnosima reguliše preraspodelu domaćeg proizvoda i time omogućuje zadovoljavanje životnih potreba čitavog društva (javni rashodi). Obavljajući svoje funkcije ona uzima sredstva od radnika i subjekata privređivanja (javni prihodi). Obavljajući svoju funkciju u društvu država je postala njegov sastavni deo, i kako se proces globalizacije ubrzavao, ona je jačala svoj aparat. Ubrzavanjem procesa globalizacije država poprima ulogu servisa poput servisa za automobile, ukoliko se subjekti privređivanja i radnici shvate kao automobili.

Ovako ponašanje države omogućeno je postojanjem nedestiniranih javnih prihoda (poreza), koji za subjekte privređivanja i radnike predstavljaju davanja, što se prevedeno na računovodstveno-tehnički smisao može poistoveti sa plaćanjem neke obaveze bez računa. Ovako ponašanje države otežava proces usaglašavanja međunarodnih normi ponašanja i usložava proces reprodukcije. Davanja za očuvanje životne sredine su nedovoljna, jer



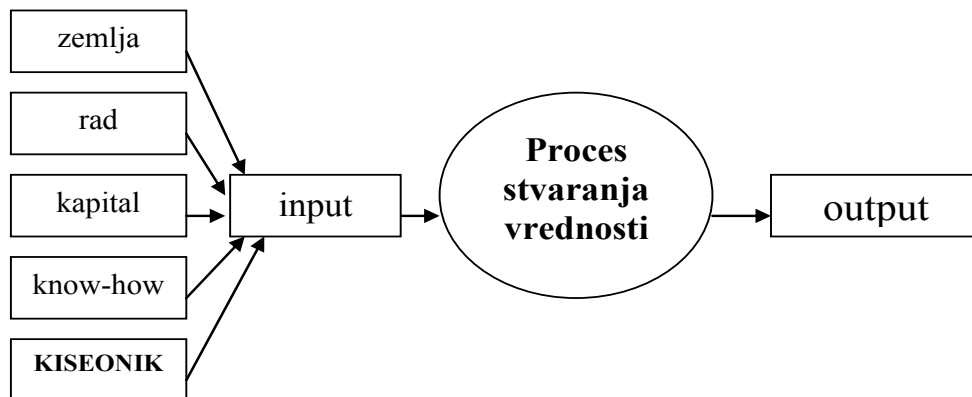
nisu sistemski rešena. Jedino sistemsko rešenje može zaustaviti uništavanje životne sredine. Kada ovaj problem posmatramo sa drugog aspekta, aspekti očuvanja životne sredine nisu u računovodstveno-tehničkom smislu dovoljno zaštićeni. Ovaj problem se usložava istrošenošću resursa koji se mogu naći na planeti Zemlji. Ugroženi egzistencijalni uslovi primoravaju čoveka da traži novo mesto za život, tako da se otkrivaju nebeska tela van Sunčevog sistema, što upućuje da je društvena elita izgubila nadu opstanka života na planeti Zemlji. Rešenje ovog veoma kompleksnog problema se može naći jedino u: **destiniranju svih javnih prihoda** (javni prihodi predstavljaju novčana sredstva koja država prikuplja radi pokrivanja javnih rashoda, oni povećavaju neto imovinu države na svim nivoima vlasti i karakteriše ih: ubiranje u novcu, redovnost ubiranja, ne dovođenje u pitanje imovine prilikom plaćanja i podmirivanje troškova opšteg karaktera), **uvođenja životnih faktora** (prvenstveno kiseonika) **u reprodukcioni proces u vidu faktora proizvodnje** (faktori proizvodnje regulišu materiju koju je potrebno inputirati u proces stvaranja vredosti) i **računovodstveno obuhvatanje** (Milojević, 2011) (računovodstveno obuhvatanje prvenstveno se vezuje za knjigovodstveni aspekt mogućnosti kvantifikovanog evidentiranja ekonomskih događaja, a i na ostale računovodstvene aspekte planiranja, kontrole i analize globalnih ekonomskih procesa) **ovih procesa**.

Destiniranjem javnih prihoda daje se širina konkurenciji, koja predstavlja osnovni preduslov opstanka čovečanstva. Boreći se marketinškim sredstvima subjekti privređivanja će uticati na smanjenje potrošnje resursa i ponovno istraživanje na polju tehnike. Stanovništvo mora znati krajnju odrednicu njihovih davanja, što je uslovljeno tehničkom razvijenošću. Kao što se vidi u ovom smislu bi se stalno vršila nadogradnja naizmenično proizvodnih snaga i proizvodnih odnosa. Poresko davanje onemogućava čoveku da prati svoj novac do konačnog trošenja. Ovakvo ponašanje bilo bi neizbežno na niskom nivou razvoja tehnike i tehnologije kada nije bilo moguće destinirati javne prihode. Danas se čovečanstvo nalazi na takvom tehnološkom nivou da je moguće destinirati gotovo sve javne prihode.

Ovo destiniranje bilo bi uslovljeno *procesom globalizacije, ulogom države u globalnom društvu*, kao i *tehničkim mogućnostima*. Kada govorimo o procesu globalizacije, moramo reći da se uslovi opstanka čovečanstva vezuju za međunarodne integracije koje su neizbežne. Na globalnom planu potrebno je da se uspostave standardi koji će biti obavezujući za sve, s tim da se njihovo donošenje veže za logički pravedne i izvodljive faktore. Država će morati da se odrekne svoje jake uloge na međunarodnom planu i time omogućiti da se subjekti privređivanja prilagode i međusobno približe, a u cilju optimizacije korišćenja prirodnih resursa. Ovakva uloga države biće neizostavna u funkcionisanju čovečanstva u budućnosti, jer će se pretvoriti u subjekat privređivanja koji će obavljati neophodne funkcije ali pod oblikom subjekta privređivanja. Tehničke mogućnosti daju osnovu uvođenju tekućih računa, elektronskom potpisu, globalnog računovodstvenog sistema,



interneta itd. Dogradnja faktora proizvodnje u vidu uvođenja kiseonika u proces reprodukcije u vidu faktora proizvodnje izgrađuje novi aspekt izgradnje savremenog društva (Milojević, Mihailović, Cvijanović, 2012).



Slika 6. Faktori proizvodnje u procesu globalne reprodukcije

Kiseonik kao sastavni deo ozonskog omotača predstavljaće u globalnom sistemu reprodukcije (globalni sistem reprodukcije predstavlja sistem stvaranja vrednosti na nivou globalnog sela, što podrazumeva novi društveni sistem uređenja, međunarodne standarde privređivanja (jedan od njih su i Međunarodni računovodstveni standardi), potpunu mobilnost faktora proizvodnje itd) jedan od faktora proizvodnje. Ovako shvaćen kiseonik bi implementirao postojanje sistema vrednosti što bi imalo funkcionalno delovanje na životnu sredinu shvaćenu na globalnom planu. Ovakav faktor proizvodnje iziskivao bi mnoštvo tehničko-tehnoloških rešenja, koja se prvenstveno ogledaju u: **njegovoj merljivosti, njegovom vlasništvu, načina kupo-prodaje** itd. Merljivost je uslovljena tehničkim karakteristikama što se može postići mernim skalama i mernim jedinicama gasova. U prethodnom delu izneli smo formulu obračuna ugljenmonoksida, čime se može izračunati i kiseonik.

Vlasništvo je u stvari i povod za njegovo uvođenje u reprodukcioni proces. Da li je kiseonik više u vlasništvu nekog afrikanca koji živi u džungli ili nekog evropljanina koji živi u gradu? Odgovor na ovo pitanje daje rešenje vlasništva. Kiseonik je opšte dobro, što znači da je u vlasništvu svih stanovnika na planeti. On predstavlja egzistencijalni uslov čovečanstva. U skladu sa tim proizilazi i drugo pitanje da li afrikanac ili evropljanin ima pravo da ga više troši? Potrošnja je uslov reprodukcije, ona se mora u globalnom svetu plaćati, suprotno od proizvodnje.

Proizvodnja će biti nagrađena, dok će se potrošnja plaćati, čime će se stvoriti uslovi za mogućnost poštene globalizacije. Na primer: ukoliko industrijalac proizvodi čelik i u čeličani postrojenja troši **H** količinu

kiseonika, maksimalno dozvoljena količina kiseonika koja se troši je  $Y$  (ovako posmatrana veličina maksimalno dozvoljene količine kiseonika koja se troši na nivou subjekata poslovanja predstavljala bi ekvivalent današnjem neoporezivom dobitku, s tim što bi se iznos plaćen iznad ovog maksimuma destinirao za razliku od poreza koji je nedestiniran), razliku  $H-Y$  predstavlja veličinu  $\Omega$  koja predstavlja ukupan iznos utroška kiseonika. Ovaj utrošak pomnožen cenom  $\alpha$  daje iznos troškova kiseonika  $\delta$ .

Ovakvom procesu trebalo bi dodati i količinu emitovanog ugljenika. Za svaku količinu proizvedenog čelika, oslobodi se određena količina ugljenika koja nastaje sagorevanjem goriva koji je neophodan za proizvodnju. Sada pored čelika kao gotovog proizvoda imamo i nus proizvod koji zagađuje šovekovu okolinu. Sada dolazimo do globalnog izazova, a koji se odnosi na to da bilo gde u svetu proizvođač koristi kiseonik (ima ga svuda u svetu, njegovo kvalitet je svuda isti), dok oslobađanjem ugljenika i raznolikim delovanjem klimatskih promena, njegov uticaj na čovekovu sredinu nije svuda isti. Uticaj na prirodnu sredinu se toliko povećao u zadnjih sto godina, da su se i razlike u uticaju ugljenika na različite delove sveta umnogome smanjile.

Način kupoprodaje ovog faktora proizvodnje predstavlja proces koji je za razliku od ostalih faktora proizvodnje vezuje za državu kao subjekta poslovanja. Država bi bila servis kupoprodaje ovog faktora proizvodnje, ona bi vršila preraspodelu globalnog bruto proizvoda na proizvođače ovog faktora i njegove potrošače. Ovakvim načinom obuhvatanja kiseonika postigao bi se ravnopravan polazni položaj u procesu globalizacije tehnički razvijenih i prirodno bogatih zemalja. Računovodstveno obuhvatanje ovih procesa predstavlja najsloženiji i proceduralno najteži deo za sprovođenje. U globalnom sistemu računovodstvenog obuhvatanja finansijskog sistema poslovanja neophodno bi bilo uspostavljanje: poslovnih evidencija, knjigovodstvenih dokumenata i računovodstvenih procedura. U okviru ovako uspostavljenog globalnog računovodstvenog sistema neophodno bi bilo u konceptu globalnog kontnog okvira uspostaviti konto ovih resursa, kao i račun u obuhvatanju eksternalija, koji bi sadržavao sva davanja subjekta privređivanja u vidu štetnih uticaja na životnu sredinu (buka, otpad raznog porekla itd.). Neki faktori utiču na lokalnom (buka, otpad), a neki na globalnom nivou (ultravioletno zračenje), pa ih je sa ovog aspekta potrebno i uključivati u proces vrednovanja subjekata. Globalni račun kiseonika obuhvatao bi se kod potrošača u vidu troškova kiseonika, a kod proizvođača u vidu globalnog računa proizvoda. Globalni račun eksternalija predstavljao bi račun nematerijalne vrednosti za subjekte privređivanja što bi se po principu automatizma odražavalo na njihovu vrednost. Računovodstveno-informacioni sistem ove vrste rešio bi probleme alokacije resursa, uspostavio mogućnost centralizovanog praćenja održivosti ekosistema, ustanovio podlogu za iskazivanje poštene vrednosti subjekta privređivanja i omogućio produžetak ljudskoj egzistenciji na planeti Zemlji.

## 4.5. MEĐUNARODNI UGOVORI I KONVENCIJE O EMISIJI UGLJENIKA

Nakon što su postali svesni činjenice da svojom aktivnošću utiču na promenu klime i uništavanje ozonskog omotača, svetska zajednica je počela sa preduzimanjem niza koraka kako bi sprečili da posledice ljudskih aktivnosti na okolinu postanu katastrofalne. U tom cilju potpisan je niz međunarodnih ugovora koji države obavezuju na zaštitu životne sredine.

Prva Svetska konferencija o klimi održana 1979. Godine priznala je klimatske promene kao ozbiljan problem. Ovaj skup naučnika istražio je kako promene klime mogu uticati na ljudske aktivnosti. Pitanje klimatskih promena na globalnom planu rešava se Okvirnom konvencijom Ujedinjenih nacija o promeni klime (UNFCCC). Konvencija je usvojena u New York-u u aprilu 1992. godine, a potpisana na samitu u Rio de Žaneiru u maju iste godine.

Najznačajniji međunarodni ugovori vezani za zaštitu životne sredine su (Cvijanović, D., Cvijanović, G., Puškarić, A. 2011):

- Rio deklaracija o životnoj sredini i održivom razvoju,
- Bečka konvencija o zaštiti ozonskog omotača,
- Montrealski protokol o supstancama koje oštećuju ozonski omotač i
- Kjoto protokol o smanjenju emisije gasova sa efektom staklene bašte.

Bečka konvencija o zaštiti ozonskog omotača potpisana je 22. marta 1985. godine u Beču. Bečkoj konvenciji je 1985. godine pristupila 21 država Evrope obavezujući se da će štititi ljudsko zdravlje i okolinu od štetnih uticaja koji mogu nastati usled oštećenja ozonskog omotača. Zemlje potpisnice su se usaglasile da preduzmu odgovarajuće mere za zaštitu ozonskog omotača od antropogenih aktivnosti. Zemlje potpisnice se obavezuju da sarađuju direktno ili preko nadležnih međunarodnih organa, u istraživačkom i naučnom utvrđivanju:

- fizičkih i hemijskih procesa koji mogu uticati na ozonski omotač,
- ljudskog zdravlja i ostalih bioloških efekata koji se javljaju kao posledica promena u ozonskom omotaču,
- klimatskih efekata koji se javljaju kao posledica promena u ozonskom omotaču,
- efekata koji se javljaju kao posledica promena u ozonskom omotaču i odgovarajućih promena u UV-B zračenju na prirodne i veštačke materijale,

- supstance, primena procesa i aktivnosti koje mogu uticati na ozonski omotač i njihov ukupni efekat,
- alternativnih supstanci i tehnologija.

Montrealški protokol o supstancama koje oštećuju ozonski omotač je međunarodni ugovor takođe uveden sa ciljem da se zaštiti ozonski omotač. Protokol je potpisan 16. septembra 1987. godine, a stupio je na snagu 1. januara 1989. Godine i tako omogućio da Bečka konvencija o zaštiti ozonskog omotača, usvojena dve godine ranije, postane operativna. Ovim protokolom tačno su određene supstance sa štetnim uticajem, a propisane su mere i rokovi za potputno ukidanje njihove proizvodnje i upotrebe. Reč je o supstancama koje je proizveo čovek, a sve imaju zajednička svojstva da su u donjim slojevima atmosfere postojane, sadrže hlor ili brom, ostaju dugo u vazduhu i postepeno dospevaju u sve delove atmosfere pa i u stratosferu gde se razgrađuju pod uticajem Sunčevog zračenja, oslobađajući atome hlora ili broma koji uništavaju ozon. Montrealški protokol obuhvata šemu za prestanak proizvodnje i potrošnje supstanci koje oštećuju ozonski omotač i kontrolne mere za proizvodnju, izvoz i uvoz ovih supstanci. Montrealski protokol predviđa postepeno smanjenje proizvodnje navedenih supstanci, a nekih najkasnije do 2030. godine. Montrealski protokol do danas ima 191 zemlju potpisnicu. Ukoliko se bude poštovao Montrealski protokol, očekuje se da će se ozonski omotač oporaviti do 2050. godine.

Nakon što je naučna zajednica 1995. godine izvestila da su, zbog povećane emisije gasova sa efektom staklene bašte, klimatske promene, koje su posledica globalnog zagrevanja već u toku i da se Zemlja zagrejala za 0,5 °C u toku prošlog veka, svetska javnost je počela sa preduzimanjem mera koje bi dovele do smanjenja emisije gasova sa efektom staklene bašte. U japanskom gradu Kjoto održana je 11. decembra 1997. godine konferencija na kojoj je usvojen tekst protokola Okvirne Konvencije o Klimatskim Promenama Ujedinjenih Nacija (UNFCCC), poznat kao Kjoto protokol. (Ducić, Đurić, 2003) Ovim protokolom industrijske države sveta postavljaju cilj smanjenja emisije gasova sa efektom staklene bašte ukupno za 5,2% u periodu od 2008. do 2012. godine u odnosu na baznu 1990. godinu. Ciljevi za pojedine države su različiti: od 8% smanjenja do 10% povećanja emisije. Kjoto protokol stupa na snagu 90 dana od ratifikacije najmanje 55 država Konvencije čija je emisija najmanje 55% emisije CO<sub>2</sub> zemalja Aneksa i Protokola. Tih 55% emisije je postignuto 2004. godine kad je Kjoto protokol potpisan od strane Rusije. Kjoto protokol je zvanično stupio na snagu 16. februara 2005. godine. To konkretno znači da trideset industrijski razvijenih zemalja imaju zakonsku obavezu smanjenja i ograničavanja emisije gasova sa efektom staklene bašte. Države Aneksa I podeljene su u dve grupe:

1. razvijene industrijske zemlje od kojih je većina članica OECD-a (Organization for Economic Cooperation and Development),

2. zemlje koje prolaze proces prelaska na tržišnu ekonomiju – Economies in transition (EIT).

Sve ostale države spadaju u grupu zemalja koje su u razvoju i siromašnije zemlje (non Aneks I države).

Prvo nacionalno saopštenje Srbije Okvirnoj konvenciji Ujedinjenih nacija o klimatskim promenama (2009. godine) je predstavljalo još jedan korak dalje za Srbiju u intenziviranju napora za smanjenje intenziteta ugljenika u privredi kao deo obaveza Sporazuma o energetske zajednici, kao i procesa približavanja Evropskoj uniji. Ovo će uključiti usvajanje nacionalne strategije o smanjenju emisije gasova staklene bašte (GHG). Energetski sektor (snaga i toplota) izaziva veliki deo emisije gasova staklene bašte (GHG) u Srbiji. Postaje sve važnije poboljšanje uvida u sadašnje i buduće emisije u energetske sektoru, kao i u postojeće mere za ublažavanje ovih emisija. Pored toga, Srbija će morati dalje da razvija politiku i pravni okvir vezan za klimu i energiju u skladu sa pravnim normama Evropske unije. Posebna pažnja biće posvećena Šemi Evropske unije za trgovanje velikim emiterima u energetske sektoru, koja će postati glavni instrument politike za upravljanje emisijama gasova staklene bašte u sektoru energetike.

Glavne međunarodne konvencije koje regulišu mehanizam finansiranja emisije ugljenika u Republici Srbiji su:

1. Srbija je trenutno Non-Annex I Party (NAI) u skladu sa Okvirnom konvencijom Ujedinjenih nacija o klimatskim promenama (UNFCCC),
2. Srbija je ratifikovala Kjoto protokol,
3. Srbija nastoji da postane članica Evropske unije,
4. Članstvo u Evropskoj uniji takođe utiče na status Srbije u skladu sa Okvirnom konvencijom Ujedinjenih nacija o klimatskim promenama.

Potreba za primenom Međunarodnih konvencija i ugovora u srednje razvijenim zemljama proizilazi iz primera Republike Srbije. U Srbiji se godišnje emituje 6,2 tone ugljen dioksida (CO<sub>2</sub>) po stanovniku, što je dovostruko više nego u zemljama sa istim nivoom dohotka i razvoja i da je transport na koji se troši 28% energije u Srbiji značajan zagadivač kroz emisije ugljen-dioksida. Smanjenje zagadjena u transportu može doći kroz unapredjenje javnog prevoza i manje korišćenje vozila koja koriste naftne derivate. Prioritet EU da se do 2050. godine završi evropska sveobuhvatna transportna mreža. Pre toga, do 2030. godine, trebalo bi da se kompletira i koridorska mreže u Evropi, u okviru koje je i koridor 10, bitan za Srbiju. (Boti-Raičević, Žbogar, 2005).

## **4.6. NACIONALNA REŠENJA ZA SMANJENE EMISIJE UGLJENIKA NEKIH ZEMALJA**

Za poslednjih 100 godina količina ugljen dioksida u atmosferi povećala se za oko četvrtinu. Ugljen dioksid propušta kratkotalasno Sunčevo zračenje, a apsorbuje dugotalasno zračenje Zemlje, pa je zbog njegovog prisustva temperatura u nižim slojevima atmosfere viša nego kad ga ne bi bilo. Efektu ugljen dioksida pridružuje se u poslednje vreme i uticaj nekih drugih gasova (hlorofluorouglenika, ili freona, metana, azotnih oksida i ozona u troposferi) koji se veštački emituju u atmosferu.

Znatan doprinos ostvarivanju globalnih ciljeva zapažen je kod industrijski najrazvijenijih zemalja. Za primer možemo uzeti Kinu koja ima planove da do 2020. godine 30% svoje proizvodnje električne energije dobije iz obnovljivih resursa. Ona je 2005. godine usvojila Zakon podrške obnovljivim energijama. Ovako zakonsko uporište možemo naći i u Nemačkoj koja je takođe usvojila Zakon o obnovljivim energijama (EEG).

U Australiji se, na primer, primenjuje Zakon koji obavezuje oko 300 najvećih zagađivača da plaćaju 24 dolara po toni proizvedenog gasa koji izaziva efekat staklene bašte. Porez na emisiju ugljen dioksida neophodan za ispunjavanje obaveza u sprečavanju klimatskih promena. U razvijenom svetu, Australija je zemlja sa najvećom emisijom gasova po stanovniku, ali zbog relativno male populacije, čini 1,5 odsto emisije gasova na svetskom nivou. Porez na emisiju gasova u zemljama Evropske unije kreće se od 8,7 do 12,6 dolara po toni ugljen dioksida, a najviše pogađa rudarsku industriju, aviokompanije, čeličane i energetske kompanije (Lambić, 2009).

Prikupljanje poreza na emisiju gasova koji zagađuju čovekovu okolinu se razvio sa dinamičnim napretkom industrije. Začetke nalazimo u potrebi zakonodavca da na neki način oporezuje nešto što ugrožava našu okolinu, a pri tome tako prikupljen novac može se koristiti za nove naučne projekte koji bi pomogli da se pronađu novi i čistiji industrijski kapaciteti koji bi svojim radom dali istu produktivnost ali sa manje štetnih gasova. Svemu ovome nedostaje globalni pristup, jer gasovi u Zemljinoj atmosferi kruže svuda, od jednog kontinenta pa do drugog, a ne samo oko onih država koje oporezuju štetne gasove. Trebalo bi dodati da pored industrije, štetne gasove u atmosferu istuštaju i životinje, i ovim se došlo da se i krave u Australiji oporezuju.

## **4.7. FINANSIJSKA DIMENZIJA EKONOMIJE ZASNOVANE NA EMISIJI UGLJENIKA**

Društva na današnjem nivou razvoja poznaju različite tipove vlasništva. Za subjekte privređivanja vezana su preko svojih računovodstveno-pravnih sprega i predstavljaju osnovu za njihov rad. Za potrebe našeg istraživanja obradićemo samo dva osnovna oblika svojine: privatnu i državnu, čime ćemo dobiti na metodološkoj jasnosti iskaza predmeta istraživanja. U posmatranom globalnom finansijsko-računovodstvenom sistemu regulisanje vlasništva nad faktorima proizvodnje predstavlja jedno od najznačajnijih pitanja. Vlasništvo na globalnom nivou bilo bi potrebno aproksimirati na mikro nivo, s tim da njegovi elementi zadrže osnovne karakteristike savremenog vlasništva, kao što je nepovredivost. U skladu sa ovako posmatranim vlasničkim karakteristikama postojeći oblici subjekata privređivanja kao što su: preduzetnici, društva lica i društva kapitala tražili bi svoj evolutivni karakter. Ovaj evolutivni karakter u prvom smislu značio bi poštovanje prava vlasništva.

To se može predočiti na primeru promene društvene svojine u privatnu svojinu. Na ovom primeru se može videti uloga države koja predstavlja transmisioni mehanizam u ovom procesu. Subjekti privređivanja koji su nastajali u obliku akcionarskog društva sa društvenom svojinom (akcionarsko društvo može imati različite oblike vlasništva akcija, koje se može javiti u vidu: privatne, državne, društvene itd. svojine nad akcijama) svoju akumulaciju kapitala prvenstveno su nalazili u radu što je u saglasnosti sa radnom teorijom vrednosti koja je i iznedrila društvenu svojinu. Ovakvom akumulacijom kapitala akcije u ovako definisanom akcionarskom društvu su imale društveni karakter (društveni karakter akcija predstavlja vid vlasništva gde je vlasništvo dematerijalizovano, a titularstvo disperzirano na više lica) koji je bilo potrebno promeniti u privatni. Država kao posrednik u ovom slučaju izvršava transmisiju vlasništva ne preuzimajući vlasništvo, čime je u stvari potrebno materijalizovati akcije u ovakvom akcionarskom društvu čime bi se grupno titularstvo pretvorilo u pojedinačno. Čest primer za ovakvu promenu vlasništva možemo naći u terminu privatizacija, koji se ne može suštinski poistovetiti sa promenom vlasništva subjekata privređivanja. Utvrđivanje vlasništva nad novim faktorom proizvodnje predstavljaće ozbiljan problem, ukoliko se ne bude suštinski proces implementirao u formalnu problematiku budućeg globalnog sistema reprodukcije. Prvenstveno se mora poći od modela utvrđivanja vlasništva koji smo predstavili, gde će privatna svojina biti dominantna u odnosu na sve druge. Privatna svojina i računovodstveno iskazivanje vrednosti subjekata privređivanja omogućiće racionalizaciju utrošaka faktora proizvodnje što će implicirati očuvanje životne sredine.



U domenu vlasništva nad kiseonikom identične su reperkusije (posledice) kao i sa društvenom svojinom u socijalističkim zemljama. S toga se u domenu finansija mora izvršiti precizno i jasno određivanje titulara nad kiseonikom koji kao opšte dobro svih stanovnika planete neki troše (koriste) u sopstvenom interesu, a da za to ne daju nikakvu naknadu drugima.

Razvitak industrije, mobilizacija resursa i njihovo savremeno eksploataisanje zahteva novi sveobuhvatni pristup u razmatranju, praćanju emisije ugljenika kao nus proizvoda koji utiče na čovekovu okolinu. Koncentracija ugljenika se u proteklih nekoliko decenija rapidno povećala, prvenstveno ovladavanjem i opredmećivanjem znanja, sve većim ulaganjem u nauku i obrazovanje, ekspanzijom potrebe za kvalitetnijim životom.

Svetska emisija ugljenika je prvenstveno zavisi od kog tipa zagađivača potiče, bilo da je u pitanju termoelektrane, saobraćaj, razne nečistoće ili hemijska industrija potrebno je izraziti matematičkom formulom to zagađenje zbog mogućnosti kvantitativnog iskazivanja i praćenja. Koeficijent emisije ugljen dioksida predstavlja baš taj pokazatelj, ali manu mu se ogleda u tome što prikazuje dobijeni ugljen dioksid iz procesa sagorevanja, zanemarujući emisiju iz procesa proizvodnje. Najmanji koeficijent emisije se dobija sagorevanjem prirodnog gasa zbog sadržaja metana, dok biomasa predstavlja obnovljiv izvor energije i CO<sub>2</sub> neutralnim. Ekonomska globalizacija kao motor klimatskih promena, nametnula se kao viši stadijum privrednih integracija. Zemlje su danas povezane u mrežu finansijskih, socijalnih veza, i time se doprinelo da se produktivnost određenih grana unutar nacionalne ekonomije povećava. Ovakva izloženost doprinela je da se i ostale grane unutar nacionalne ekonomije unaprede, ali kao nus efekat bi se mogao pojaviti pojava da te grane jednostavno ne mogu da izdrže tempo prihvatanja novih tehnologija i principa rada. Strane direktne investicije idu u one grane gde postoji domaći faktor konkurentnosti, a koja domaća preduzeća ne mogu da podrže.

Ekonomija pronalazi put u racionalizaciji i maksimizaciji korišćenja globalnih resura, što dovodi da se društveni sistem sastoji iz privrednog i vanprivrednog dela. Razvitak društva zavisi od usklađenosti odnosa između radnika, preduzeća i države. Oporezivanje emitera ugljen dioksida je novi pristup u rešavanju klimatskih promena koji ima za cilj da se ovako akumulirana sredstva koriste za istraživanja u oblasti očuvanja životne sredine, razvijanja čistih tipova industrije i njenih kapaciteta. Evropa i Australija su samo jedni od globalnih činioca koji su se posvetili ovakvom načinu rešavanja i kontrolisanja emitovanja ugljen dioksida.

Računovodstveno-informacioni sistem u osnovi nalazi ulogu u rešavanja ovog problema. Davanja za očuvanje životne sredine su nedovoljna. Jedino sistemsko rešenje može zaustaviti uništavanje životne sredine. Ovaj problem možemo posmatramo i sa drugog aspekta, aspekta očuvanja životne sredine koji nisu u računovodstveno-tehničkom smislu dovoljno zaštićeni. Ovaj problem se usložava istrošenošću resursa koji se



mogu naći na Zemlji. Ugroženi egzistencijalni uslovi primoravaju čovečanstvo da traži novo mesto za život. Destiniranjem javnih prihoda daje se širina konkurenciji, koja predstavlja osnovni preduslov opstanka čoveka. Boreći se marketinškim sredstvima subjekti privređivanja utiču na smanjenje potrošnje resursa, i ponovno istraživanje na polju tehnike. Stanovništvo mora znati krajnju odrednicu njihovih davanja, što je uslovljeno tehničkom razvijenošću. Tehničke mogućnosti daju osnovu uvođenju tekućih računa, globalnog računovodstvenog sistema, interneta itd. Dogradnja svih faktora proizvodnje u vidu uvođenja kiseonika i ugljenika u proces reprodukcije u vidu faktora proizvodnje izgrađuje novi aspekt izgradnje savremenog društva.

Kjoto protokol daje međunarodnu osnovu za rešavanje klimatskih promena koji sve više utiču na globalni ekosistem. Srbija kao država koja nastoji da uđe u Evropsku uniju, pristupila je Kjoto protokolu sa ciljem da svoje društvene kapacitete usmeri ka poboljšanju uslova u borbi protiv emisije štetnih gasova. Srbija danas emituje više ugljen dioksida po glavi stanovnika nego zemlje sa istim nivoom dohotka po stanovniku i time troši više energije.

Nacionalna rešenja do sada su pružala samo borbu u cilju smanjenja emisije štetnih gasova, dok se rezultati mogu svesti na nulu. Zemljina atmosfera se menja na globalnom nivou i time državne granice postaju marginalizovane prilikom rešavanja ovog problema. Godšnja doba sve manje postaju onakva kakva bi zaista trebala da budu, dok se ekstremne temperature, poplave, kisele kiše uzimaju danak životu kakvom znamo. Vlasništvo na globalnom nivou biće potrebno aproksimirati na mikro nivo, s tim da njegovi elementi zadrže osnovne karakteristike. Ovako posmatrano vlasništvo karakterišu postojeći oblici subjekata privređivanja kao što su: preduzetnici, društva lica i društva kapitala tražili bi svoj evolutivni karakter. Ovaj evolutivni karakter u prvom smislu značio bi poštovanje prava vlasništva.

## **5. EKONOMSKE POLITIKE U SAVREMENIM EKONOMSKIM KRIZAMA**

### **5.1. NEOLIBERALIZAM I EKONOMSKE KRIZE**

Neoliberalna ekonomska politika svoje instrumente delovanja na ekonomiju vidi u privatizaciji, deregulaciji, smanjivanju poreza. Neoliberalizam kao ekonomska politika tržište smatra glavnim regulatorom ekonomskih aktivnosti. Međutim, potpuna regulacija tržišta nije moguća iz razloga što postoje drugi faktori koji utiču na tu regulaciju, što znači da se i neoliberalizam primenjuje samo u određenim granicama. Kako je konstatovano da je neoliberalizam nepravilan i diskriminatorski prema različitim klasama, on s tim u vezi pravi jedna pravila za bogate tako što im omogućuje određene subvencije koje predstavljaju konkretan primer intervencije, dok siromašnim zemljama iste takve subvencije strogo zabranjuje.

"Neki ekonomisti smatraju da se globalizacija pretvorila u fenomen da se bogati osećaju gospodarima u celom svetu, a da se siromašni osećaju slugama i u svojoj vlastitoj zemlji" (Babić, 2007).

Može se zaključiti da za siromašne zemlje u tim situacijama vrede načela i ideologije kapitalizma, dok za bogate zemlje vrede načela i ideologije socijalizma. Konkretan primer imamo i u današnjem vremenu kod razvijenih i bogatih zemalja koje su upravo bili zagovornici neoliberalizma, gde se u kriznim situacijama daju određene subvencije i ostale vladine intervencije, dok u mirnim i stabilnim situacijama u kojima postoji ekonomski rast i razvoj o takvim vrstama vladinih intervencija nema ni govora. Neoliberalizam svoju ekonomsku politiku realizira putem međunarodnih finansijskih institucija kao što je svetska banka, međunarodni monetarni fond, itd.

Kao što je i sam John Williamson iz Instituta za međunarodnu ekonomiju iz Washingtona, i idejni tvorac Washingtonskog konsenzusa sam rekao da u njegovim preporukama koje je izneo u Washingtonskom konsenzusu nije bilo preporuka koje su se ticale monetarizma, slobode kretanja kapitala, minimalnih poreza, ekonomske ponude, kao i koncepta tzv. "minimalne države", a koji se smatraju osnovnim preduslovima za ekonomski rast i razvoj privrede.

U današnjem vremenu se izraz neoliberalizma veže za ideje Washingtonskog konsenzusa i globalizacije.

Budući da se neoliberalna ekonomska politika odnosno neoliberalizam bazira na preporukama Washingtonskog konsenzusa koji je

krajem 90-tih godina XX veka predstavljao rešenje za oporavak zemalja Latinske Amerike od tadašnjih ekonomskih kriza, to znači da, te preporuke Washingtonskog konsenzusa predstavljaju instrumente neoliberalne ekonomske politike za izlazak iz globalnih ekonomskih kriza. To potvrđuje i činjenica da je pojavom globalnih ekonomskih kriza krajem XX veka, te preporuke iz Washingtonskog konsenzusa za određene reforme dobili globalni karakter i korišćeni su za oporavak svetskog tržišta od tih novonastalih kriza. Kod zemalja pogođenih krizama dolazi do odliva kapitala te upravo zbog toga preporuke koje nudi Washingtonski konsenzus imaju za cilj povrat tog izgubljenog kapitala usled ekonomskih kriza.

Implementacija tih preporuka se sprovodi uglavnom kroz makroekonomsku disciplinu sa posebnim akcentom na fiskalnu oblast, tržišnu privredu i liberalan stav prema svetskoj ekonomiji, a posebno prema direktnim stranim ulaganjima. Kao što je poznato, Washingtonski konsenzus se sastoji od ukupno 10 tih preporuka (Kesner-Škreb, 2004):

- Prva preporuka se odnosi prvenstveno na fiskalnu oblast, budući da zemlje pogođene ekonomskim krizama ostvaruju vrlo visok fiskalni deficit koji dovodi do inflacije. Ta inflacija uglavnom pogađa siromašnu populaciju zbog činjenice do bogata populacija svoje bogatstvo može ili preneti u inostranstvo ili ga pak konvertovati u neku drugu čvrstu valutu.
- Da bi se potpomogao u rastu i razvoju taj siromašni deo populacije koji i najviše nastrada u ekonomskim krizama, i na taj način privreda zemlje koja se nalazi u krizi što pre oporavila i usmerila u pozitivnom rastu i razvoju, druga preporuka koju predlaže Washingtonski konsenzus se odnosi na preusmeravanje javnih rashoda u obrazovanje, zdravstvo i infrastrukturu.
- Treća se preporuka odnosi na poresu reformu kojom bi se stvorio poresi sistem koji bi imao umerenu graničnu poresku stopu ali i širu poresku osnovicu. Naime, zemlje pogođene ekonomskim krizama realizuju vrlo mala ulaganja i investiranja, a ovom poreskom reformom bi se obezbedila povoljnost za ulaganja.
- Četvrta preporuka je da se stvori liberalna kamatna stopa, ali istovremeno osigura i mudra supervizija finasijskih institucija. Kao i kod prethodne preporuke ovom preporukom bi se stvorile povoljnije kamatne stope za uzimanje kredita koji bi se isto tako uložili u određene investicije.
- Peta preporuka se odnosi na stvaranje takve kursne politike koja će obezbediti konkurentnost izvoza. Ovde je u pitanju izvoz koji usled ekonomskih kriza ima veoma nisku stopu, a povećanjem izvoza bi se obezbedio unos finasijskih sredstava u zemlju.
- Šesta preporuka je da se omoguće uslovi za liberalnu trgovinu. Naime, zemlje pogođene ekonomskim krizama beleže vrlo nisku stopu trgovine. Leberalizacijom trgovine ta bi se stopa povećala.

- Sedma preporuka je, obezbediti uslove za liberalizaciju direktni stranih ulaganja. Ovom preporukom bi se obezbedila finansijska sredstva za zemlje pogođene ekonomskim krizama, koja bi došla direktnim stranim ulaganjima, a koja bi se usmerila i koristila za oporavak privrede.
- Osmo preporuka je privatizacija državnih preduzeća, ali pod uslovom da se tome pristupi sa oprezom jer pored pozitivnih konsekvenci koje ostavlja privatizacija kao što je razvoj konkurentnog tržišta, bolja kvaliteta usluga, itd., lošim pristupom privatizaciji, ona ima i svoje negativne konsekvence kao što je korupcija, zbog koje se državna imovina prodaje po vrlo niskim cenama u odnosu na njihovu stvarnu cenu. Kao i kod sedme preporuke ovom preporukom bi se između ostalog obezbedila finansijska sredstva koja bi se usmerila za oporavak tržišta.
- Deveta preporuka se odnosi na deregulaciju, ali treba istaći da ta deregulacija se ne odnosi na izmenu nekih pravila nego uopšteno samo na stvaranje jednostavnijeg načina za ulazak na tržište ali isto tako i izlazak sa tog tržišta.
- I deseta poslednja preporuka se odnosi na vlasnička prava u cilju jasnog tržišnog poslovanja.
- Kako se može videti iz priloženog, ključne preporuke se odnose na uređenje monetarne i fiskalne politike, liberaliziran pristup investicijama i spoljnoj trgovini, privatizacija, deregulacija.

## **5.2. UTICAJ INSTRUMENATA NEOLIBERALIZMA NA GLOBALNE EKONOMSKE KRIZE**

Uticaj neoliberalizma na tržišta je ograničen i uslovljen drugim faktorima regulacije. Budući da neoliberalizam svojim delovanjem daje određene pogodnosti bogatim dok siromašnoj klasi stvara određene restrikcije i nepogodnosti, neoliberalizam se iz tog razloga smatra nepravednim i diskriminatorским.

Oprečna su gledišta kada je u pitanje efikasnost delovanje neoliberalne ekonomske politike. U slučaju ekonomske krize koja je zadesila Latinsku Ameriku 1990. godine, neoliberalna ekonomska politika sprovedena putem principa Washingtonskog konsenzusa je dovela do toga da je s jedne strane zabeležen privredni rast, inflacija je postala niža, budžeti su stabilizovani, spoljna zaduženost je smanjena; dok istovremeno s druge strane druge zemlje beleže povećanje stope nezaposlenosti, što je dovelo do povećanja stope siromaštva. Upravo liberalizacija tržišta koja je proistekla iz

principa Washingtonskog konsenzusa je ta ista tržišta destabilizovana i oslabila, jer je omogućila kratkoročnom privatnom kapitalu ulazak na tržište ali isto tako još brži izlazak sa tog istog tržišta. Potvrdu činjenice da je neoliberalizam neefikasan ekonomski sistem dale su i finansijske krize koje su se nastavile širiti po svetu, a posebno po Azijskom kontinentu. Brojni ekonomisti su se pozabavili ispitivanjem efikasnosti tržišnih reformi kroz deregulaciju i liberalizaciju. U tom ispitivanju te efikasnosti mnogi ekonomisti su imali jedinstven stav o efikasnom delovanju samo prve tri preporuke iz Washingtonskog konsenzusa, a koje se odnose na fiskalnu oblast (fiskalna disciplina, preusmeravanje javnih rashoda, poreska reforma).

Oni smatraju i glavni akcenat stavljaju na razvoj institucija i ravnomeran raspored dohotka kao ključan faktor razvoja zemalja, a koji su upravo kroz Washingtonski konsenzus maksimalno zapostavljeni i kojima se pridavao minimalan značaj. Oni su smatrali da, što su institucije razvijenije da je država razvijenija, a kada je u pitanju ravnomeran raspored dohotka u korist siromašnog stanovništva, taj se problem može rešiti da se poveća ukupan iznos prihoda pa da svakoga sledi po veći udeo, ili s druge strane da se progresivno oporezuju bogati i iz tih prihoda da se finansira socijalno osiguranje siromašnih. Kada se analizira efikasnost neoliberalne ekonomske politike realizovane kroz međunarodne finansijske institucije, mnogi ekonomisti se slažu da i tu ima dosta propusta i nelogičnosti. Jedan od takvih primera je i sistem tzv. "isti model za sve", koji podrazumeva ista pravila za sve zemlje koje traže pomoć od tih međunarodnih finansijskih institucija. Naime, eksperti ovih institucija nepoznavajući situaciju i stanje određenih zemalja uglavnom su prisiljeni da pružaju ista pravila za svaku zemlju. Budući da države koje traže pomoć od tih međunarodnih finansijskih institucija se nalaze u bezizlaznim situacijama, one bezuslovno prihvataju tu uslovljenu finansijsku pomoć bez prethodno pripremljene svoje unutrašnje strategije razvoja.

Budući da neoliberalizam kao ekonomska politika zbog drugih faktora zbog kojih je uslovljen u svom delovanju, nemože potpuno da deluje na tržišta u pravcu zaustavljanja i smirivanja negativnog dejstva globalnih ekonomskih kriza, te usmeravanja tržišta u pravcu stvaranja pozitivne konjunktura i privrednog rasta, neoliberalizam kao ekonomska politika je stavljen na ispit prolaznosti ili pak nekog novog restrukturiranja u nekom novom obliku neke druge ekonomske politke.

### **5.3. DELOVANJE KENZIJANIZMA NA GLOBALNE EKONOMSKE KRIZE**

Kejnsijanska ekonomska politika svoje instrumente delovanja na ekonomiju vidi u državi i njenom uticaju vođenjem politike agregatne potražnje.<sup>4</sup>

Kejnsijanizam kao ekonomska politika u borbi protiv globalnih ekonomskih kriza i prvenstveno se koristi fiskalnom politikom kojom prvenstveno utiče na agregatnu potražnju ali i na agregatnu ponudu. Bez obzira na suprotna gledišta koje imaju kejnsijanci i monetarsiti kada je u pitanju suprostavljanje globalnim ekonomskim krizama, u borbi protiv globalne ekonomske krize nastale 2007. godine, i jedni i drugi su pristupili instrumentima fiskalne politike kako bi ublažili negativne posledice globalne ekonomske krize. Kao što su mnogi svetski ekonomski stručnjaci konstatovali, nevidljivoj ruci Adama Smitha potrebna je vidljiva ruka Johna Maynarda Keynsa kako bi se zaustavile krize na svetskim tržištima. Karakteristika globalnih ekonomskih kriza ogleda se kroz smanjenje izvoza i svih vidova potrošnje, od lične, budžetske, pa do investicijske potrošnje. Tako je i ova globalna ekonomska kriza u prvom redu delovala na potrošnju čime se odrazio negativan multiplikujući efekat na proizvodnju.

Kejnsijanizam kao ekonomska politika ima stajalište da za zaustavljanje negativnog dejstva krize je potrebna ravnoteža između fiskalne i monetarne politke. Oni monetarnu politiku nastavljaju u neutralan položaj kada je u pitanju suprostavljanje globalnim ekonomskim krizama. Kada je u pitanju izvlačenje privrede iz krize i njeno oživljavanje, kejnsijanci u prvi plan stavljaju tzv. Kejnsov efekt oživljavanja. Kod država koje ostvaruju nacionalni dohodak manji od moguće ostvarljivog nacionalnog dohotka, država treba primeniti fiskalnu politiku kojom bi se inicirala i povećala agregatna potražnja, zaposlenost i proizvodnja. Naime, javnom potrošnjom se direktno, dok se oporezivanjem indirektno utiče na stabilizaciju nacionalnog dohotka države, a posebno one države koja je pod uticajem različitih turbulencija na svom tržištu. Svaka promena u primeni fiskalne politike koja podrazumeva javnu potrošnju i oporezivanje, utiče na promenu agregatne potražnje. Važno je naglasiti da u zdravim uslovima na tržištu, tržište najbolje alocira resurse i distribuira nacionalni dohodak. Međutim, u situaciji kada se tržište nalazi pod uticajem krize država svojim instrumentima mora nadoknaditi nastali propust.

---

<sup>4</sup> Agregatna potražnja predstavlja zbir svih individualnih tražnji na jednom tržištu. Agregatna tražnja utiče na cenu proizvoda i usluga na način da rast agregatne tražnje dovodi do rasta cena, dok pad agregatne tražnje dovodi do pada cena.

S tim u vezi, javna potrošnja i oporezivanje igraju tu tzv. alokacijsku ulogu koja podrazumeva alokaciju sredstava unutar različitih dobara. Pored alokacijske uloge vrlo važan značaj se pridaje i distribucijskoj ulozi koju igra javna potrošnja i oporezivanje, a koja se ogleda u mogućnosti ravnomerne raspodele nacionalnog dohotka na različite korisnike, od krajnjeg pojedinca pa sve do regija unutar države. To znači da javna potrošnja i oporezivanje odnosno fiskalna politika predstavljaju sistem koji omogućuje ravnomernu raspodelu nacionalnog dohotka, jer u suprotnom slučaju, kod neravnomerne raspodele nacionalnog dohotka bogati postaju još bogatiji, dok siromašni postaju još siromašniji. Takav nesklad i nesrazmer u raspodeli nacionalnog dohotka jedan je od osnovnih uzroka nastanka globalnih ekonomskih kriza.

S tim u vezi, interesantan podatak zasnovan na uzorku 94 zemlje koje imaju konstantno vođenu bazu statističkih podataka od 1960. godine do 2002. godine kaže da početkom 60-tih godina prosečan bruto domaći proizvod po glavi stanovnika u 20 najrazvijenijih zemalja je iznosio oko 11.417,00 \$ dok je u 20 najnerazvijenijih zemalja iznosio svega 212,00 \$. Nakon 40-tak godina kada je i globalizacija doživela svoj najveći vrhunac, bruto domaći proizvod po glavi stanovnika u 20 najrazvijenijih zemalja je iznosio 32.339,00 \$, dok je u 20 najnerazvijenijih zemalja iznosio 267,00 \$ zasnovano na uzorku 94 zemlje i teritorije od 1960. godine do 2002. godine (Jurčić, 2010.).

Kao što je konstatovano najefikasniji instrument kada je u pitanju alokacija resursa i distribucija nacionalnog dohotka je upravo fiskalna politika. Međutim, u situaciji kada se tržište neke zemlje nađe u nemilosti globalnih ekonomskih kriza stabilizaciona uloga koju tada poduzima fiskalna politika je neprikosnovena. Mnogi ekonomisti dele zajedničko gledište, a što je i ova globalna ekonomska kriza potvrdila da fiskalna politika ima krucijalnu ulogu u zaustavljanju krize te stvaranju uslova za sigurnu ponudu i potražnju. Pored diskrecijske fiskalne politike koja dakle igra krucijalnu ulogu u zaustavljanju nastalih kriza na tržištu, veoma veliki se značaj pridaje i tzv. automatskim stabilizatorima koji predstavlja oblik fiskalne politike kojim se sužava prostor za fluktuacije outputa bez prisustva mera poduzetih od strane države. Mnogi eminentni stručnjaci se slažu da je za sprečavanje širenja globalnih ekonomskih kriza neophodna primena instrumenata fiskalne politike. Tako je kod ove poslednje globalne ekonomske krize mera koju je preduzela vlada SAD-a bila ubrizgavanje finansijske injekcije na tržište SAD-a u iznosu od oko 700 milijardi \$. Jedan od takvih eminentnih svetskih stručnjaka je i Američki ekonomist Nouriel Roubini koji je kazao da su ta sredstva koja čine samo 5% BDP SAD-a su nedovoljna za saniranje svih troškova nastalih pojavom krize.

Osim toga, Nouriel Roubini je i ukazao na propust u poduzetim merama od strane vlade SAD-a, kao što je nepostojanje plana fiskalnih stimulansa u formi tradicionalne kejnsovanske potrošnje kojima bi se inicirala agregatna polražnja, kao i nepostojanje adekvatne institucije kojom bi se



nastali dug restruktuirao. On je dao primer institucije Home Owners' Loan Corporation (HOLC) koja je osnovana u vreme Velike depresije 1929. godine kako bi se tadašnji dug restruktuirao (Roubini, 2008).

Budući da proizvodnja i zaposlenost brže opadaju nego što se menjaju cene na tržištu, usled čega dolazi do naglih promena na tržištu, a koje se ne može relativno brzo prilagoditi tim nastalim promenama, samim tim se nameće kao neophodna intervencija države. Uloga države a tom slučaju se ogleda u ublažavanju ili pak usporavanju pada potražnje koja utječe na proizvodnju.

U pogledu intervencije države Kejns preporučuje monetarnu politiku (kamata, novac, formiranje kapitala, kredit), poresku politiku, politiku državnih rashoda (posebno transfernog, eproizvodnog'karaktera), kompletnu budžetsku anticikličnu politiku razrađenu na principima budžetskog deficita i javnog duga.( Komazec, Ristić, 2009).

### **5.3.1. Uticaj instrumenata kejsijanzima na globalne ekonomske krize**

Instrument kejsijanzima kojim se on suproavlja globalnoj ekonomskoj krizi je u prvom redu fiskalna politika. Delotvornost uticaja fiskalne politike je već potvrđena i ona se ogleda kroz efikasno delovanje prvenstveno na agregatnu potražnju i ponudu.

Na agregatnu potražnju kao bitan faktor na tržištu ukoliko se ono nalazi pod uticajem eksternih dejstava, fiskalna politika može uticati na način da direktno deluje na budžetsku potrošnju, a indirektno na sistem oporezivanja. Tim delovanjem fiskalna politika direktno utiče na stabilizaciju destabiliziranog nacionalnog dohotka. Adekvatna alokacija resursa i ravnomerna raspodela nacionalnog dohotka na jednom tržištu predstavljaju bitan faktor u prevenciji i suzbijanju ekspanzije globalne ekonomske krize. Upravo u tom segmentu se ogleda još jedna vrednost i važnost upotrebe fiskalne politike kao instrumenta kejsijanske ekonomske politike. Fiskalni multiplikator je jedan od instrumenta fiskalne politike koji također ima veliki značaj u zaustavljanju globalne ekonomske krize. Kao što je poznato, uticaj globalne ekonomske krize se prvenstveno oseti na smanjenju svih vidova potrošnje, od lične potrošnje, budžetske potrosnje pa sve do investicijske potrošnje. Opšte poznato je da, pad potrošnje deluje negativno na proizvodnju. Fiskalni multiplikator predstavlja odnos u promeni bruto domaćeg proizvoda ( $\Delta Y$ ) kao rezultat promene fiskalnog deficita ( $\Delta T$ ) ili promene javne potrošnje ( $\Delta G$ ), a imajući u vidu domaći dohodak koji bi se ostvario da su navedene promene ostale nepromenjene.

Prema M. Babiću, veća granična sklonost oporezivanju i uvozu, smanjuje vrednost multiplikatora. S tim u vezi vrednost multiplikatora će biti veća onda ukoliko se minimalan deo sredstava iz fiskalnog stimulansa usmeri na štednju ili uvoz. U suprotnom slučaju, povećana granična sklonost



potrošnji, povećava samu vrednost multiplikatora. S tim u vezi, potrošači se mogu opredeliti na povećanu Štednju kojom bi se mogli plaćati porezi u slučaju da oni pretpostave da će se sa povećanjem javne potrošnje povećati ti isti porezi.

Ovde se ponovo potvrđuje važnost uskladenosti monetarne i fiskalne politike tj.njihovog sinhroniziranog delovanja, usled čega nedolazi do povećanja kamatne stope zato što je povećana javna potrošnja. Međutim, treba naglasiti i to, da i pored toga što sinhronizovana monetarna politika sa fiskalnom politikom dovodi do stabilizacije tržišta i povećanja same vrednosti multiplikatora, ona ukoliko se utvrde drukčiji ciljevi može negativno uticati na vrednost multiplikatora. Jedan od instrumenata fiskalne politike kojim se ona suprotstavlja globalnoj ekonomskoj krizi jeste automatski stabilizator kojim se umanjuje nestabilnost outputa bez primene diskrecionih mera od strane države. Vrlo značajan instrument fiskalne politike jeste fiskalni stimulans čiji je zadatak da povećaju potrošnju krajnjih potrošača tj.domaćinstava, a u cilju rasta potražnje za robama široke potrošnje. Pored toga, fiskalni stimulansi se primenjuju i u poslovnom sektoru na način da se smanje troškovi kapitala odnosno pruži pomoć za sanaciju.

J.M.Keyns je shvatio vezu temeljne protivrečnosti kapitalizma u smislu društvenog rada i privatnog prisvajanja sa temeljnim protivrečnostima dveju središnje institucije naše civilizacije, tržište i demokratije. Problem stihijskog delovanja tržišta u smislu da bogati postaju još bogatiji, siromašni još siromašniji rešio je uvođenjem indikativnog planiranja i koncepcijom i strategijom razvoja na koju se oslanja aktivna ekonomska politika.

## **5.4. DELOVANJE MONETARIZMA NA GLOBALNE EKONOMSKE KRIZE**

Monetaristi su mišljenja da se uzrok nastanka velike depresije nalazi u loše vođenoj monetarnoj politici od strane federalnih rezervi zbog čega je ponuda novca u tom periodu pala za ukupno 1/3. Oni smatraju da sistem federalnih rezervi tada nije spustio ponudu novca za 1/3 da ne bi došlo do velike depresije.

S tim u vezi velika depresija iz 1929. godine je imala veliki uticaj na samu monetarnu politiku, a između ostalog i česte pojave inflacija koje su ograničavale tadašnju monetarnu politiku. Ta promena u monetarnoj politici se odnosila prvenstveno na njene nove ciljeve, a to su proizvodnja i zaposlenost. Pojavom globalne ekonomske krize 2008. godine važnost pune zaposlenosti i nadzora nad inflacijom kao dva primarna cilja monetarne politike ponovo su potvrđena.

P. Bernholz odnos novca i inflacije u ekonomsko političkom smislu svrstava u tri primarna zahteva. Prvi zahtev je ustanoviti metalni-zlatni ili srebrni standard koji ima puno manju tendenciju prema inflaciji. Drugi zahtev je papirni standard vezati za nezavisnu centralnu banku u političkom smislu, i treći zahtev da se papirni standard bazira na fiksnom deviznom kursu ili valutnom odboru. (Jakšić, 2008.) P. Bernholz smatra da ukoliko je ispunjen bilo koji od ova tri zahteva da će tendencija prema inflaciji biti drastično manja.

Kao i to je poznato, dolazak globalne ekonomske krize 2008. godine uslovio je pad agregatne potražnje, pa je u vezi s tim mere koje su poduzimane u cilju zaustavljanja globalne ekonomske krize odnosile se na mere u oblasti monetarne politike kako bi se podstakao rast agregatne potražnje i očuvala makroekonomska stabilnost. Jedan od načina pomoću kojega je monetarna politika povećavala rast agregatne potražnje jeste i snižavanje kamatnih stopa preko centralnih banaka. Međutim, budući da globalna ekonomska kriza u prvom redu pogađa i bankarski sektor monetarna politika je bila okupirana spašavanjem mnogih banaka od bankrotstva. Poznata je i činjenica da su se mnoge države stavile na raspolaganje kao garanti štednih uloga tih banaka imajući u vidu činjenicu o propast mnogih banaka u vreme velike ekonomske depresije. Monetizam kao ekonomska politika prioritet u borbi protiv globalnih ekonomskih kriza daje monetarnoj politici i friedmanovoj tzv. kvantitativnoj teoriji novca.

Prema M. Babiću. četiri verzije kvantitativne teorije novca su transakcijska teorija I. Fishera, verzija dohotka, Cambridge Cash-balances pristup, Friedmanova (restatement).

Monetaristi novac smatraju kao osnovno sredstvo na tržištu pomoću kojeg se stabilizuje tržište. Monetarnom politikom se vrši kontrola ponude novca od strane centralne banke. Ta kontrola ponude novca se sastoji od dva pravca, i to: restriktivni - u kojem se ograničava i umanjuje ponuda novca, i ekspanzivni - u kojem se povećava ponuda novca na tržištu.

Budući da mnogi kvantitativnu teoriju novca smatraju teorijom nivoa cena, odnosno jednom od teorija inflacije, njen najveći zagovornik M. Friedman je dao objašnjenje da: Kvantitativna teorija novca je pre svega teorija potražnje za novcem (Babić, 2007).

Pojavom inflacije dolazi do rasta kamata, dok pojava recesije ima suprotan učinak i ona smanjuje kamate. Monetarna politika kao oblik ekonomske politike svojim delovanjem može biti orijentisana u tri pravca i to, ekspanzivni pravac - masa novca raste brže od BDP, neutralni pravac - masa novca i BDP imaju proporcionalan rast, restriktivni pravac - masa novca raste sporije od BDP. Delovanje ekspanzivne monetarne politike ima za cilj da poveća masu novca na tržištu koje će dovesti do smanjenja kamatnih stopa koje će na kraju povećati investicije a time i BDP, proizvodnju i zaposlenost. Delovanje restriktivne monetarne politike ima potpuno suprotan učinak, ono će smanjiti masu novca na tržištu, povećati

kamatne stope, smanjiti investicije, a što će rezultirati smanjenjem BDP, proizvodnje i zaposlenosti. Ciljevi monetarne politike su likvidnost, stabiinost, ravnoteža, itd.

#### **5.4.1. Uticaj instrumenata monetarizma na globalne ekonomske krize**

Utemeljitelj i osnivač monetarizma M. Friedman smatra da se velika depresija iz 1929. godine mogla pravovremeno zaustaviti da je FED, budući da je velika depresija krenula iz SAD-a, u pravo vreme povećao realnu masu novca kako bi privreda u takvim uslovima mogla nesmetano da funkcioniše.

Kada je u pitanju izvlačenje privrede iz krize i njeno oživljavanje, monetaristi u prvi plan stavljaju tzv. Piguov efekt oživljavanja.

Pigou nije pridavao značaj zamki likvidnosti za razliku od Kejnsa koji je pridavao značaj tome. Pigou je smatrao da kada raste realna vrednost postojeće imovine da ljudi tada podižu svoju tekuću potrošnju na račun štednje što predstavlja tzv. Piguov efekt.

Kod Piguovog efekta pad cena kao posledica depresije povećava bogatstvo i kupovnu moć što utiče na agregatnu potražnju, a na kraju i na rast društvenog proizvoda. Piguov efekat fokus stavlja na stvaranje uslova za automatski izlazak iz krize.

Razliku između dugoročnih i kratkoročnih posledica deflacije J. Tobin je konstatovao tako što je utvrdio da se Piguov efekat odnosi samo na dugoročne posledice.

### **5.5. KOMPARATIVNI PRIKAZ DELOVANJA NEOLIBERALIZMA I KEJNZIJANIZMA**

Početakom 90-tih godina XX veka, a na osnovu ideologije SAD-a koja se odnosila na liberalnu demokratiju i neoliberalnu ekonomiju što se bazirala na minimainoj državnoj intervenciji na tržištu koje bi se u stvari samo regulisalo, mnogi su tada naivno prihvatili pobjedu neoliberalne ekonomije. Od početka 30-tih godina pa sve do 70-tih godina XX veka, odnosno dolaska na vlast Ronalda Reagana, na tržišnoj sceni je bila zastupljena regulacija putem državne intervencije. Međutim, dolaskom na vlast Ronaida Reagana regulacija tržišta putem državne intervencije je počela da slabi na intenzitetu. Tada su počeli da primenjuju neki novi oblici instrumenata za regulaciju. Sa primenom tih novih regulatora tržišta, njihova stabilnost počinje slabiti i dolazi do poremećaja na tržištu u smislu bankrotstava i rasta cena. Ti poremećaji su nakon toliko godina predstavljali blaže rane simptome globalne ekonomske krize.

Tada dolazi do pojave jednog novog proizvoda u bankarskom sektoru koji se naziva "credit default swap" čiji je osnovni smisao da banka osigura taj isti kredit u slučaju neizvršenja obaveze vraćanja kredita.

U tom slučaju banka je zarađivala samo onu razliku između procenta kamate na dati kredit i procenta kojeg je davala za osiguranje tog istog kredita. U takvim uslovima kada su kreditni uslovi bili jako primamljivi i kada je rizik tog istog kredita preuzimala sama banka, došlo je do rapidne ekspanzije uzimanja tih kredita. Osiguranja tih kredita su enormno rasla, a iznosi su se merili u desetinama triliona. Međutim, upravo tu se je nalazila kardinalna zamka. Nije se imalo u vidu da propast bilo koje finansijske institucije u tom lancu, nastaje lančana reakcija koja se prenosi na ostale karike tog lanca, tj. na ostale finansijske institucije.

Tako je u gore navedenom slučaju prva se na udaru našla osiguravajuća kuća **AIG** koja nije mogla izmiriti svoje obaveze usled čega je nacionalizovana, a posledicu toga je osetila banka **Lehman Brothers** koja je bankrotirala. Počelo je dejstvo "finansijskog oružija masovnog uništenja" (**W. Buffet**) (**Dražković**, 2007). To je bio početak same lančane reakcije kao uvod u novonastalu globalnu ekonomsku krizu.

Još jedan konkretan slučaj neefikasnosti neoliberalizma može se uvideti u Azijskim državama 1997. godine, kada je masa finansijskih špekulanata ušla na njihova tržišta sa ogromnim kapitalom. Kada su realizovali svoje cieve zbog kojih su ušli u ta tržišta i kada su naišli na prve otpore na tržištu, na brzinu su izneli svoj kapital i ostavili devastirana tržišta. I u tom slučaju su države morale intervenisati kako bi rehabilitovale ta tržišta. Kako se može zaključiti iz odgovora vlada razvijenih zemalja, oni pod svaku cenu su spremni finansijski intervenisati u cilju oporavka bankarskog sektora i likvidnosti, bez obzira o iznosima koji su potrebni kako bi se navedeni sektori oporavili. Time je definitivno zadat poslednji udarac i pečat stavljen na neefikasnost neoliberalizma kao ekonomske politike. Da je zadat poslednji udarac neoliberalizmu i pečat stavljen na njegovu neefikasnost potvrđuje činjenica da mnogi svetski ekonomisti pristalice neoliberalne ekonomske politike, među njima čak i tvorac **Washingtonskog konsenzusa** **John Williamson**, otvoreno priznaju nedostatak neoliberalne ekonomske politike i neophodnost adekvatnog angažmana države kako bi se uspostavila i održala konjunktura tržišta.

S druge strane, činjenica jeste ta da još uvek postoje ekonomisti radikalnih i tvrdih uverenja da je za nastalu globalnu ekonomsku krizu kriva državna intervencija. Međutim, takva njihova stajališta se zasnivaju samo na šturim i neadekvatnim dokazima. Međutim, ipak kada se realno sagledaju stvari postoje indicije da je država kriva ali u tom smislu što nije pravovremeno reagirala na sva ta dešavanja na svojim tržištima koja su prepuštena neoliberalnoj samoregulaciji odnosno *laissez faireu*.

## 5.6. AZIJSKI TIGROVI

Azijski tigrovi su epitet za privrede zemalja Tajvana, Južne Koreje, Singapura i Hong Konga kojeg su dobile zahvaljujući naglom privrednom razvoju u periodu od 60-tih do 90- tih godina XX veka. Postojanje Azijskih tigrova (Singapur, Hong Kong, Južna Koreja, Tajvan) i zemalja koje nastoje postati Azijski tigrovi (Malezija, Indonezija) dovelo je do enormnog rasta trgovinske razmene između SAD-a i Azijskih tigrova i rasta ulaganja SAD-a u Azijske tigrove. Važan faktor koji je uticao na visoku stopu privrednog rasta Azijskih tigrova jeste što su one napustile dotadašnju praksu oslobađanja od inostrane ovisnosti na način što bi se bazirale na svoje domaće i industrijske proizvode. Oni su ustvari se okrenuli izvozu tih svojih proizvoda u visoko razvijene zemlje. Još jedan bitan faktor koji je uticao na visoku stopu privrednog rasta jeste što su imali jeftinu radnu snagu. Naime, početkom 60- tih godina XX veka kada su Azijski tigrovi se svrstavali u nerazvijene zemlje oni su tada imali jeftinu radnu snagu. Tokom 60-tih godina XX veka uz kvalitetne edukacije i obrazovanje oni su uspeli da dobiju kvalitetnu, produktivnu, a istovremeno jeftinu radnu snagu.

Glavna obeležija koja su okarakterisala Azijske tigrove je visoka stopa štednje, razvijena ekonomija sa visokom stopom bruto-društvenog proizvoda po glavi stanovnika, zaštita domaćeg tržišta uvođenjem visokih tarifnih stopa, baziranje na izvoz domaće proizvodnje u visoko razvijene zemlje, stabilna stopa privrednog rasta u dugogodišnjem vremenskom periodu koja se je kretala u dvocifrenim brojevima, i produktivna motivisana i jeftina radna snaga.

Azijski tigrovi će ostati upamćeni i po tzv. "Second Miracle on the Han River" što u prevodu znači "Drugo čudo na reci Han", kojim je okarakterisana Južna Koreja koja je u to vreme bila pod velikim uticajem krize, ali je uspela u periodu od tri godine da vrati sva dugovanja koja je imala prema MMF-u.

Što se tiče Tajvan u tom periodu on nije bio pod veikiim uticajem tadašnjih kriza i nalazio se je na 16-om mestu po brzini privrednog rasta. Prednosti koje je imao Hong Kong, a koje su znatno doprinele visokoj stopi privrednog rasta jeste njegova geografska pozicija na osnovu koje je imao status vodeće svetske luke i pre nego je postao britanska kolonija 1841.godine. Zajedničku prednost koju je delio i sa ostalim Azijskim tigrovima jesu ljudski resursi. Krajem XX veka Hong Kong je brojao nešto manje od 6 miliona stanovnika. Hong Kong čija ukupna vrednost uvoza i izvoza premašuje ukupan bruto društveni proizvod nalazi se na 11-tom mestu u svetu najvećih trgovinskih centara sveta. Kada govorimo o Singapuru i njegovoj ekonomiji može se reći da je intervencija države na tom tržištu minorna, odnosno da je tržište Singapura veoma liberalizovano sa najvećim bruto društvenim proizvodom po glavi stanovnika, te sa stabilnim cenama, i

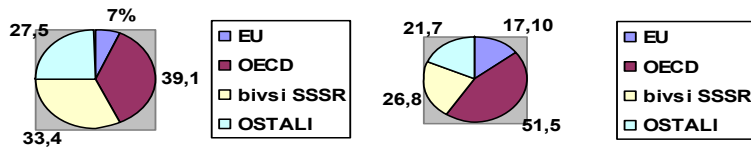
otvoreno poslovno okruženje. Kupovinu deficitarnih sirovina i prirodnih resursa Singapur ostvaruje pomoću prihoda nastalih izvozom proizvoda elektro industrije i hemijske industrije. Singapur kao i Hong Kong se može pohvaliti takođe sa svojim geografskim položajem koji mu omogućuje stratešku poziciju za luku. U periodu od 1960. pa sve do 1999. godine Singapur je ostvario stopu rasta proizvodnje u iznosu od 8%, da bi 2000. godine stopa rasta bila 9,9%. Ekonomija Južne Koreje nalazi se na 4 mestu u Aziji, dok na svetskoj lestvici ona se nalazi na 13 mestu.

## **6. ENERGETSKA BEZBEDNOST ZEMALJA JUGOISTOČNE EVROPE KAO FAKTOR REGIONALNOG RAZVOJA**

### **6.1. EVROPSKA STRATEGIJA BEZBEDNOSTI I ENERGIJA**

Energetska bezbednost, privredni razvoj i efikasnost zaštite životne sredine već dugo su osnovni i uzajamno povezani ciljevi zbog kojih danas nijedna nacionalna ekonomija ne može konstatovati da je „energetski bezbedna“. Ono što se može zaključiti jeste bipolarnost – jedni imaju puteve dolaska do energije uz sve višu i teško održivu političku cenu, a drugi ogromne zalihe energetske resursa pomoću kojih žele da diktiraju budući globalni razvoj. U cilju obezbeđenja energije za naftne i gasne kompanije, gasovodne i naftovodne infrastrukture, proizvođače, distributere i druge u energetskeom biznisu, otvaraju se nove mogućnosti, ali i novi i visoki rizici. Ipak, ni posle više od trideset godina od prve energetske krize nije rešena najvažnija dilema globalnog sveta – obezbeđenje dovoljnih količina energije, na ekonomski, energetski i ekološki prihvatljiv način!

Prema oceni Evropske strategije bezbednosti iz 2003. godine bezbednost je preduslov razvoja. Tu je i činjenica da je energetska zavisnost razlog za „posebnu zabrinutost“ u Evropi. Ako se krene od ove dve postavke može se lako zaključiti da je za postizanje energetske bezbednosti neophodno usvajanje i sprovođenje efikasne evropske energetske politike. „Energetska bezbednost za potrošače, a to je pozicija EU, zahteva kako solidne, ugovorno regulisane odnose sa proizvođačima i tranzitnim državama, tako i pouzdano, predvidivo i stabilno snabdevanje. Taj zadatak nije nimalo jednostavan. Evropa je najveći svetski uvoznik nafte i gasa. Kompleksnost ovog izazova ilustruju podaci o potrošnji nafte i gasa koji i dalje predstavljaju glavne energetske oslonce. Potrošnja nafte, prema podacima Komisije EU za tada 25 članica, predstavlja 37 % ukupne energetske potrošnje, a prirodnog gasa 24 %. Slični procenat se predviđa i za 2030.godinu uz blagi pad zastupljenosti nafte (33,8 %) i rast udela prirodnog gasa (27,3%)” (Simurdić, 2009).



### Prirodni gas (izraženo u % svetske proizvodnje,tj.potrošnje)

Globalno gledano, problem energetske bezbednosti dobija na značaju, s obzirom na činjenicu da su svetski energetske resursi ograničeni, a da se potražnja i potrošnja energenata povećava zajedno sa porastom svetskog stanovništva i razvojem novih tehnologija. Sem toga, resursi i njihova potrošnja neravnomerno su geografski raspoređeni (videti grafikone). (www.bp.com).

Neravnomeran raspored snaga ponude i potražnje energenata uslovio je da u njihovoj distribuciji vlada odnos zavisnosti koji nastaje na relaciji proizvođač – kupac. Pri tom, ta zavisnost nije jednosmerna, to jeste ne zavise samo zemlje uvoznici energenata od proizvođača, već su i najveći izvoznici zavisni od stabilne potražnje i tržišta na kojem će plasirati proizvode. Resursi energenata su ograničeni i neobnovljivi, a potražnja za njima je u stalnom porastu, jer je funkcionisanje modernih ekonomija bez njih nezamislivo. To je uslovilo da trgovina energentima bude pitanje od javnog značaja, koje zahteva angažman državnog aparata i predstavlja predmet državne politike. Drugim rečima, trgovina energentima je postalo političko pitanje. Posledica toga je da odnose snabdevač – kupac ne određuje samo ekonomska logika, već i politički motivi i spoljnopolitički interesi kupaca i snabdevača. Još jedna posledica politizacije je smanjenje predvidljivosti, a povećanje neizvesnosti i nepoverenja učesnika u lancu energetske zavisnosti.

U novoj energetskej poziciji, koja doprinosi jačanju energetske, a time i opšte bezbednosti EU, biće prisutni različiti nivoi saradnje i integracije, kao više prstenova gde se u centru nalazi EU. Energetska zajednica (čiji je član i Srbija) je primer kako to može da funkcioniše.

Postavlja se pitanje koliko evropska strategija bezbednosti utiče na Srbiju, kao potencijalnog kandidata za članstvo u EU, pre svega u sektoru energije? Institucionalne veze Srbije sa EU su, u suštini, najviše napredovale upravo u toj oblasti. To je ostvareno članstvom u Energetskej zajednici i ratifikacijom Ugovora 2006.godine. Na taj način Srbija postaje, pre svega, u domenu struje i gasa, deo unutrašnjeg tržišta EU. Drugi stub predstavlja, Sporazum o stabilizaciji i pridruživanju. U oba slučaja radi se o okvirima koji doprinose jačanju energetske bezbednosti Srbije.



## 6.2. STANJE ENERGETIKE U ZEMLJAMA JUGOISTOČNE EVROPE

Region Jugoistočne Evrope čini populacija od pedeset pet miliona stanovnika, smeštenih u čak devet zemalja i bruto društveni proizvod u 2008. god od četiri stotine sedamnaest milijardi dolara. Iako je broj stanovnika približno jednak broju stanovnika Italije ili Francuske, bez energetske razvijenih zemalja Jugoistočne Evrope, energetske rezultate za EU bile bi nestašice energije i energenata, a za Rusiju pad efikasnosti. Upravo je u tome komparativna prednost celog regiona.

„Ukoliko zemlje regiona ne budu politički stabilne i investiciono zadovoljene, komparativna prednost dobrog geostrateškog položaja koju imaju, pretvoriće se u svoju suprotnost. Samo do 2012. godine ovom regionu potrebno je 440 MW novih elektroenergetskih kapaciteta. Dalja ulaganja se do 2020. godine procenjuju na čak trideset milijardi evra.

Mnogo je kritičnih tačaka budućeg energetskog statusa regiona. One najvažnije odnose se na sledeće:

- Nedovoljnost energetskih kapaciteta (49,5GW) osnovni je uzrok prekida u napajanju. Devastiranje infrastrukture dovelo je do potrebe za novih 4500MW, odnosno do potreba ulaganja oko pet milijardi evra do 2012. godine,
- Prosečna godišnja stopa rasta tražnje za energijom procenjuje se na 2,3% (sa 1714 na 2194TWh) do 2012. godine (što je duplo više u odnosu na prethodnu deceniju),
- Investiciona klima je i dalje u većem broju zemalja nedovoljno pogodna za investitore, posebno sa stanovišta njihove zaštite (politika, zakonodavstvo, regulativa, tarifne reforme),
- Sektorski, najveći potrošači energije su domaćinstva, što ukazuje na nedovoljan razvoj industrije, ali i na sigurni rast tražnje za energijom u godinama koje dolaze,
- Proizvodnja gasa i nafte je limitirana zbog oskudice u rezervama. Zapadni Balkan veoma je zavisna od uvoza fosilnih energetskih izvora van regiona,
- Energetska intenzivnost je visoka i preko 2,5 puta viša nego u regionu EU.” (Milanović, Mihajlović, 2009)

Mogućnosti za investiranje u ovom regionu ima mnogo, ali će one ostati samo „potencijalne“ ukoliko u ovim zemljama odredbe Ugovora o energetici zemalja Jugoistočne Evrope ne budu intenzivnije, a direktive Evropske unije se ne budu striktno primenjivale.

Regionalna energetska međuzavisnost nalaže jaccanje kapaciteta za solidarne isporuke kako gasa, tako i drugih energenata. Pozitivni primeri iz prethodne gasne krize i isporuke gasa preko Srbije za BiH su pozitivan i

znacajan primer. To je moguće ostvariti i zajedničkim projektima u oblasti skladištenja gasa.

Ono što je sigurno, to je da strateški ciljevi regiona Jugoistočne Evrope ne mogu da odstupaju od strateških ciljeva EU u delu koji se tiče bezbednosti ponude, prihvatljivih i očekivanih cena energenata, kao i ekološke i energetske održivosti. Trenutno stanje u regionu se karakteriše: energetsom bezbednošću koja je u padu, cenama električne energije, gasa i derivata nafte, koje nisu očekivane niti su konkurentne, a udeo ugljenika u energetske izvorima u proizvodnji energenata stalno raste. Mogućnost da se ova situacija popravi se nalazi u povećanju udela obnovljivih izvora u energetsom miksu, povećanje globalnog partnerstva ovih zemalja i EU, ulaganje u energetske tehnologije.

Činjenica da se ovaj region, nalazi između energetske resursa bogatih (Rusija, Bliski Istok) i glavnih energetske potrošača Zapadne i Centralne Evrope, čini ga geopolitički atraktivnim, a energetske i ekonomski značajnim. Šansa koja stoji pred Jugoistočnom Evropom da postane najvažnija karika u tranzitu gasa od Bliskog Istoka, Centralne Azije i Kaspiskog regiona do potrošača EU moguće je realizovati samo uz dobro razvijenu infrastrukturu.

### **6.3. ENERGETSKA ZAJEDNICA KAO ZAJEDNIČKO TRŽIŠTE ZEMALJA JUGOISTOČNE EVROPE**

Osnivanje energetske zajednice započelo je 2002. godine potpisivanjem prvog Atinskog memoranduma o razumevanju. Nastavljeno je 2003. godine potpisivanjem drugog Atinskog memoranduma o razumevanju. Ovi memorandumi u sebi sadrže namere o saradnji država Jugoistočne Evrope i Evropske Unije u oblasti energetike. Ovaj proces je podstaknut i aktivnostima država Jugoistočne Evrope u procesu pristupanja Evropskoj Uniji.

Sa stupanjem na snagu Ugovora o osnivanju energetske zajednice sredinom 2006. godine, Srbija ga je ratifikovala čime je preuzela obavezu implementacije propisa Evropske unije. Ideja o osnivanju Energetske zajednice, kao zajedničkog tržišta energije država Jugoistočne Evrope, proizašla je iz potrebe ostvarivanja sigurnosti snabdevanja energijom regiona i povezivanja tržišta energije regiona sa tržištem Evropske Unije. "Energetska zajednica, sa obzirom na svoj geografski položaj treba da bude spona sigurnosti snabdevanja energijom između tržišta energije Evropske unije kao potrošača i kaspiskih, severnoafričkih i blisko istočnih rezervi gasa. Istovremeno bi se ostvarivala sigurnost snabdevanja energijom Energetske zajednice iz navedenih izvora ali i korišćenjem domaćih rezervi prirodnog gasa, uglja i hidroenergetskog potencijala.

Osnovni cilj energetske zajednice je stvaranje stabilnog tržišta, koje je jedinstveno, izgrađeno na način da privuče investicije u energetska infrastrukturu, a sve sa ciljem da se ostvari pristup energetske kapacitetima od strane članica.

“Oblasti delovanja Energetske zajednice, kroz koje se ostvaruje Evropska integracija Srbije, obuhvata implementaciju propisa Evropske zajednice u četiri osnovne međusobno povezane oblasti: energetiku, unapređenje i zaštitu životne sredine, konkurenciju i obnovljive izvore energije”. (Kovačević Lepotić, 2009).

Ugovor o osnivanju Energetske zajednice je prvi ulaz Srbije u stvarne integracije i Evropsku uniju. Usklađivanje propisa Srbije sa propisima Evropske zajednice u oblasti energetike, znači implementaciju pravnog sistema Evropske zajednice u celinu pravnog sistema Srbije, jer nije moguće sveobuhvatno regulisati odnose u oblasti energetike, a ne zahvatiti propise o privrednim društvima, javnim preduzećima, konkurenciji, zaštiti potrošača, životnoj sredini. Takođe nije moguće sveobuhvatno ne primeniti na celinu pravnog sistema načela javnosti rada, ne diskriminacije, konkurencije, jednakog pravnog položaja svih učesnika na tržištu (ne samo energije). Značaj ovog ugovora za evropske integracije Srbije, je kasnije potvrđena ratifikacijom Sporazuma o stabilizaciji i pridruživanju iz septembra 2008. godine. U ovom sporazumu je podvuče na nužnost saradnje Srbije i Evropske unije na razvijanju tekovina Energetske zajednice i integracije Srbije u energetska tržišta Evropske zajednice.

#### **6.4. ENERGETSKA BEZBEDNOST SRBIJE KAO ČINILAC REGIONALNE SARADNJE I REGIONALNOG RAZVOJA**

Nacrt strategije nacionalne bezbednosti Srbije, svrstava u rizike, sa pravom i pitanje energije. Tačnost ove pretpostavke je dokazana sa posledicama gasnog spora Rusije i Ukrajine. Zemlje Jugoistočne Evrope uključujući i Srbiju ostale su bez gasa. Prekid isporuka je samo dodatno dokazao činjenicu da je Srbija, kada se radi o nafti i gasu, uvozno visoko zavisna država i potencijalno energetska “nebezbedna” država. Činjenice koje najbolje govore su sledeće: uvozi se oko 80 % nafte, kao i oko 90 % gasa. Srbija je i država bez izlaza na more, što zadatak obezbeđenja energetske bezbednosti predstavlja veliki izazov za njenu spoljnu politiku i istovremeno čini je zavisnom ne samo od proizvođača i tranzitnih država, već i njihovih mnogobrojnih različitih odnosa.

Srbija već niz godina ima energetska deficit koji se povećava, ali bi uz pomoć investicija koje nisu prevelike vrlo brzo mogla da se nađe na listi

zemalja koje imaju održivi ekonomski razvoj i energetske kapacitete koji prevazilazi sopstvene potrebe.

Ove ekonomske i materijalne rezerve zemlje leže u alternativnim i obnovljivim izvorima energije, kojima je zemlja veoma bogata.

Postavlja se pitanje koliko energije nedostaje Srbiji? Srbija je energetske srednje zavisna zemlja. Godišnja potrošnja svih vrsta energije je manja od proizvodnje, što čini ukupnu zavisnost od oko 40%. Istovremeno, treba imati u vidu da je stepen ekonomskog razvoja još uvek ispod neophodnog za brzo približavanje razvijenim zemljama i da će se potrebe za energijom samo povećavati. Nedopustivo je da Srbija danas troši tri do pet puta više energije po svakom evru BNP nego zemlje UNECE-a ([www.osce.org](http://www.osce.org)). Uz loše i zastarele proizvodne tehnologije, stare prenosne energetske sisteme sa velikim gubicima i još uvek niskom cenom energije, dolazimo do toga da je energetske bilans zemlje, ovakav kakav jeste, ekonomski neodrživ na duži period. U trenutku kada cena energije bude dostigla komercijalno opravdan, odnosno tržišni nivo, srpska privreda neće moći da bude konkurentna drugim učesnicima na otvorenom, globalnom tržištu. Samo u uslovima zaštićenog, do izvesne mere autističnog tržišta, uz jake državne subvencije koje imaju pre socijalni nego ekonomski karakter, ovakvo stanje je prividno održivo ali dugoročno nije dobro za lokalnu privredu.

Često se postavlja pitanje da li Srbija poseduje energetske rezerve i ako ih poseduje u čemu se one sastoje. Povećana energetska efikasnost i upravljanje obnovljivim izvorima energije u Srbiji predstavlja suštinski odgovor i resurs za održivi razvoj zemlje u sledećim godinama. To istovremeno predstavlja i veliki i brzo isplativi investicioni kapacitet Srbije. Srbija je bogata prirodnim potencijalima obnovljivih izvora energija i njihovim korišćenjem može da smanji svoju energetske zavisnost od uglja, nafte i gasa koji su zagađivači atmosfere i okoline, i zameni ih zdravim i čistim izvorima energije. Pri tom, svoju energetske bezbednost unaprediće stvaranjem

sopstvenih kapaciteta upravo kroz obnovljive izvore energije i energetske efikasnost. Srbija ima dobre investicione potencijale u obnovljivim izvorima energije kao što su sunčeva energija, energija vetra i geotermalna energija ili hidropotencijal malih vodotokova. Možda su najveće rezerve u ogromnim potencijalima biomase i biogasa. Ali, svest o tome još nije dovoljno razvijena, a nema ni dovoljno investicionih sredstava da bi se pokrenuo investicioni ciklus u ovoj oblasti, mada se istovremeno troše velika devizna sredstva za uvoz nedostajuće energije. Srbija je ratifikovala Kyoto Protokol u septembru 2007. godine i time demonstrirala spremnost da sprovodi mere u očuvanju životne okoline. Istovremeno, posao na uređivanju zakonske regulative tek je započet. Ne postoje podsticajne mere, što otežava priliv novih investicija, a administrativna procedura za dobijanje

odgovarajućih dozvola neprimereno je duga i često nepotrebno komplikovana.

Za poboljšanje energetske bezbednosti Srbije potrebno je da se nastave integracije energetske sistema u regionu energetske efikasnošću i obezbeđenjem više izvora snabdevanja.

## **7. BUDŽET EVROPSKE UNIJE KAO USLOV MAKROEKONOMSKOG AMBIJENTA**

### **7.1. BUDŽET EVROPSKE UNIJE**

Unija je po mnogo čemu specifična pa tako i po budžetu koji donosi. Procedura donošenja budžeta je veoma kompleksna i u njoj učestvuju sva relevantna tela Unije. Kao i svaki budžet i ovaj ima prihode i rashode i njihova visina i struktura najvernije oslikava ciljeve i promene unutar Unije.

Prvi korak ka stvaranju Unije bio je sporazum koji je usvojen 18. aprila 1951. godine u Parizu, a stupio je na snagu 10. avgusta 1952. godine. Šest država (Zapadna Nemačka, Francuska, Italija, Belgija, Holandija i Luksemburg) su potpisale Šumanov plan (: [http://europa.eu/about-eu/basic-information/symbols/europe-day/schuman-declaration/index\\_en.htm](http://europa.eu/about-eu/basic-information/symbols/europe-day/schuman-declaration/index_en.htm)) i osnovale Evropsku zajednicu za uglj i čelik (ECSC – eng. European Coal and Steel Community). Sledeći korak ka daljoj integraciji Evrope bio je potpisivanje tzv. „Rimskih ugovora“. 25. marta 1957. godine u Rimu od strane šest ranije navedenih država kojima su osnovani Evropska ekonomska zajednica (EEC – eng. European Economic Community) i Evropska zajednica za atomsku energiju (EURATOM – eng. European atomic energy community). „Rimski ugovori“ su stupili na snagu 1. januara 1958. godine. Njima su predviđeni zajednički organi koji će biti odgovorni za sprovođenje donetih mera i ti organi predstavljaju temelj skoro svim osnovnim ustanovama koje su formirane kako u tada postojećim zajednicama tako i u kasnije obrazovanoj Uniji ([http://europa.eu/legislation\\_summaries/institutional\\_affairs/treaties/treaties\\_eec\\_en.htm](http://europa.eu/legislation_summaries/institutional_affairs/treaties/treaties_eec_en.htm))

Tri zajednice (ECSC, EEC, EURATOM) formalno su se spojile 1. jula 1967. godine u celinu poznatu kao Evropska zajednica (EC – eng. European Community).

U holandskom gradu Mاستrihtu, 7. februara 1992. godine potpisan je Ugovor o Evropskoj uniji. Reč je o presudnom dogovoru u stvaranju Unije kojim su definisana pravila o budućoj jedinstvenij valuti, spoljnoj i bezbednosnoj politici, zatim o saradnji u pravosuđu i unutrašnjim poslovima. Mاستrihtski ugovor je stupio na snagu 1. novembra 1993. godine i tada se naziv „Evropska zajednica“ i službeno zamenjuje nazivom „Evropska unija“ ([http://europa.eu/about-eu/eu-history/1990-1999/index\\_en.htm](http://europa.eu/about-eu/eu-history/1990-1999/index_en.htm)).

Prvi i osnovni uslov za razumevanje Unije je poznavanje njenog institucionalnog sastava i načina funkcionisanja. Uvidom u postojeće institucije dobija se odgovor na pitanje kako se donose odluke (u konkretnom slučaju budžeta). Proučavanjem procesa i postupaka odlučivanja unutar Unije dobija se uvid u procedure pripremanja, nastajanja, primene i kontrole takvih odluka.

Funkcionisanje Unije se zasniva na radu mnogobrojnih tela i institucija ali neke od osnovnih su:

- Evropski parlament
- Evropski savet
- Savet Evropske unije (savet ministara)
- Evropska komisija
- Evropski sud pravde
- Evropski revizorski sud
- Evropska centralna banka i dr.

Evropski parlament predstavlja organ Unije sa najvećim demokratskim karakterom i najvećim legitimitetom, jer predstavlja građane Unije. Evropski parlament ne treba posmatrati kao nacionalni parlament, jer je po snazi daleko iza nacionalnih parlamenata. Iako uticajan u smislu donošenja plana političkog delovanja Unije, nema ovlašćenja da donosi zakone.

Evropski savet čine šefovi država i vlada država članica, ministri inostranih poslova, predsednik Komisije i Visoki predstavnik Evropske unije za spoljne poslove. Na sastancima Evropskog saveta razmatraju se ključna pitanja od interesa za spoljnu, bezbednosnu i unutrašnju politiku Unije, a zaključci se posle objavljuju u vidu saopštenja i imaju ulogu smernica za rad institucija Unije.

Savet Unije (savet ministara) predstavlja jedan od najbitnijih organa Unije. Čine ga ministri država članica koji imaju mandat da preuzimaju obaveze u ime svojih država. U savetu se odluke donose jednoglasno ili kvalifikovanom većinom. Savet je nadležan za donošenje odluka radi ostvarivanja ugovorom utvrđenih ciljeva, donošenje propisa, usaglašavanje ekonomskih politika država članica itd.

Evropska komisija je najvažnija izvršna institucija Unije. Komisija ima ovlašćenja da pokreće inicijative, da priprema odluke Saveta Unije i da ih sprovodi po usvajanju, da nadzire primenu odluka i drugih propisa na teritoriji država-članica Unije. Takođe komisija obezbeđuje sprovođenje osnivačkih ugovora i ostvarivanje interesa Unije. Čini je po jedan državljanin svake članice.

Evropski sud pravde ima ulogu da osigura tumačenje i primenu propisa Unije i Osnivačkih ugovora u skladu sa zakonom. Zahvaljujući toj funkciji, Evropski sud pravde imao je veoma značajnu ulogu pri izgradnji Evropske zajednice u pravnu zajednicu.

Evropski revizorski sud ima ulogu da vrši proveru zakonitosti i pravilnosti svih transakcija u Uniji i njenim institucijama kao i kontrolu ekonomičnosti finansijskog upravljanja Unijom.

Evropska centralna banka je odgovorna za monetarnu politiku Unije. Sa centralnim bankama država članica sačinjava Evropski sistem centralnih banaka.

## **7.2. USVAJANJE BUDŽETA EVROPSKE UNIJE**

Prvi budžet novostvorene zajednice bio je budžet Evropske ekonomske zajednice, sada već davne 1958. godine. On je bio veoma mali i pokrivaio je isključivo administrativne troškove zajednice. Kako su se ciljevi postepeno sve više pretvarali u određene političke obaveze, budžet je sve više obuhvatao i ovako određene ciljeve.

Dosta vremena nakon formiranja EEZ budžet je iznosio znatno manje od 1% bruto domaćeg proizvoda država članica. Do 1967. godine budžet je iznosio manje od 10 milijardi evra (u cenama iz 1999), 1977. je dostigao 30 milijardi evra, 1991. 70 milijardi, a 2000. godine gotovo 100 milijardi evra (Prokopijević M., 2009).

Budžetski sistem i politika zajednice su prolazili kroz razne faze. Vremenom su se menjali prioriteta, odnosno stavke budžeta za koje se najviše izdvajalo. Period 1973-1984 se odlikuje žučnim raspravama o veličini i strukturi potrošnje zajednice. Period 1984-1998 se može označiti kao period naglog rasta i stabilizacije budžeta zajednice, a od 1999. godine dominiraju problemi tzv. „Petog proširenja“ Unije i nastavka politike umerene budžetske ekspanzije.

Važno je reći da su Nemačka i Velika Britanija države koje su do kraja osamdesetih godina bile jedine države koje su u budžet Unije uplaćivale znatno više sredstava nego što su dobijale natrag. Velika Britanija je uspela da izdejstvuje da od osamdesetih godina dobija povraćaj iz budžeta Unije, što je svojevrsni presedan. Naime, u to vreme preko 70% budžeta je odlazilo u poljoprivredne fondove, a Velika Britanija je imala relativno mali poljoprivredni sektor, tako da je u tadašnji budžet uplaćivala znatno više sredstava nego što je dobijala natrag. U 1985. godini povraćaj je iznosio preko milijardu evra.

Postupak usvajanja budžeta Evropske unije se zasniva na poštovanju sledećih principa:

- Jedinstvo (prihodi i rashodi se prikazuju jednim dokumentom)
- Periodičnost (budžetska godina je jednaka kalendarskoj godini)
- Ravnoteža (nema deficita, suficit se prenosi u narednu godinu)
- Potpunost/univerzalnost (prihod se ne sme spojiti sa izdatkom)



- Specifikacija (svaki izdatak se navodi sa namenom)

Do usvajanja budžeta dug je put. Prvi korak u tom procesu predstavlja radna verzija budžeta koju priprema Komisija. Komisija je dužna da radnu verziju (El-Agraa A.M., 2007) pripremi do 1. jula, a Savet ga usvaja do 5. oktobra u godini koja prethodi budžetskoj. Naime kada Komisija sačini preleminarni nacrt ona ga šalje Savetu ministara na „prvo čitanje“, koji ga usvaja kvalifikovanom većinom. Savet potom usaglašava nacrt sa Parlamentom koji ga razmatra na „dva čitanja“ Posle prvog čitanja u oktobru Parlament ima ovlašćenja da izmeni i poboljša nacrt budžeta koji je predočio Savet. Određena neslaganja razmotriće se na vreme i razrešiti na sastancima navedenih institucija. Zatim se nacrt sa svim sugestijama ponovo vraća pred Savet. Pre drugog čitanja (u novembru), Savet održava intenzivne konsultacije u cilju postizanja dogovora o budžetu u načelu. Zatim se u drugom čitanju usvaja budžet. Pre finalnog glasanja o budžetu (u decembru), Parlament može izmeniti poslednji predlog budžeta predložen od strane Saveta. Ukoliko bude usvojen, predsednik parlamenta potpisuje budžet.

Ako se budžet usvoji, nastavlja se normalno finansiranje aktivnosti Unije. Ako se budžet ne usvoji, Unija prelazi na privremeno, mesečno finansiranje, gde se za svaki mesec može trošiti najviše do jedne dvanaestine budžeta iz prethodne godine.

U Uniji finansijska godina započinje 1. januara, a završava se 31. decembra. Sve institucije su u obavezi da prijave određene budžetske izdatke mnogo pre početka budžetske godine.

Tokom usaglašavanja budžeta vodi se rasprava između Saveta i Komisije, na jednoj strani i Evropskog parlamenta na drugoj, oko preraspodele sredstava. Naime, mogućnosti Evropskog parlamenta da poveća ili smanji sredstva za određene namene nije neograničena. Komisija može da ih ograniči prateći faktore kao što su kretanje bruto domaćeg proizvoda u državama članicama, potrošnja u državama članicama, troškovi života itd.

### **7.3. BUDŽETSKI PRIHODI I BUDŽETSKI RASHODI**

Glavi izvor prihoda zajednice u prvim godinama postojanja bili su prilozima država članica. Kako je vreme odmicalo sve više dolazi do zaokreta u načinu finansiranja. Tokom prve polovine 70-ih godina prihodi od carina na uvoz u zajednicu iz trećih zemalja, prihodi od nameta na uvoz poljoprivrednih proizvoda i prihodi od PDV-a postaju najznačajniji budžetski prihodi. Formiranjem carinske unije dolazi do promene trgovinskih tokova. Trgovina između članica nije opterećena carinama, dok one ostaju na snazi prema trećim zemljama. Ubrzo PDV dobija primat među budžetskim

prihodima, tako da je struktura budžetskih prihoda sa početka 80-ih godina bila sledeća:

- PDV - 57,6%
- Nameti na uvoz poljoprivrednih proizvoda – 31,8%
- Carine prema trećim zemljama – 10,6%.

Početakom 21. veka dolazi do značajnih promena u samoj strukturi budžetskih prihoda tako da ona sada izgleda:

- Tradicionalna sopstvena sredstva - 12% (TOR – eng. Traditional own resources) – sastoje se uglavnom od carina na uvoz s područja van Evropske unije kao i taksi na šećer. Države članice zadržavaju 25% iznosa kao troškove prikupljanja.
- Sopstvena sredstva na osnovu PDV-a – 13,2% (eng. VAT- value added tax) – jedinstvena stopa od 0,3% naplaćuje se na usklađenu osnovicu PDV-a svake države članice.
- Sopstvena sredstva po osnovu bruto nacionalnog proizvoda – 73,6 % (eng. GNI-based resources) – svaka država članica uplaćuje standardni procenat svog bruto nacionalnog proizvoda Uniji. Iako je ovaj sistem osmišljen kako bi se njime pokrio saldo ukupnih rashoda koji nije obuhvaćen ostalim sopstvenim sredstvima, postao je najveći izvor prihoda budžeta Evropske unije.
- Ostali izvori prihoda – 1,1% uključuju poreske i ostale odbitke od plata zaposlenih pri organima i institucijama Unije, zatim kamate, doprinose iz trećih zemalja određenim programima, kamate na neblagovremene uplate, novčane kazne, sredstva koja plaćaju kompanije ukoliko krše propise o konkurenciji i druge zakone itd ([http://europa.eu/rapid/press-release\\_MEMO-13-1004\\_en.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-13-1004_en.htm)).

Cilj mehanizama finansijske korekcije je korigovanje doprinosa određenih država članica koji se smatraju previsokim u odnosu na njihov nacionalni proizvod.

Mehanizmi finansijske korekcije su:

- korekcija za Veliku Britaniju: Velikoj Britaniji se vraća 66% razlike između njenih doprinosa i onoga što za uzvrat dobija od budžeta
- jednokratne isplate: Holandija i Švedska imaju tu pogodnost bruto smanjenja godišnjih doprinosa po osnovu bruto nacionalnog dohotka u visini od 650 miliona evra, odnosno 150 miliona evra
- smanjena stopa preuzetih obaveza iz sredstava temeljenih na PDV-u za Austriju (0,225%), Nemačku (0,15%), Holandiju i Švedsku (0,1%).

Pošto su se postojeći mehanizmi pokazali neracionalnim, u budućnosti (počevši od 1. januara 2013. godine) će se primenjivati sledeći mehanizmi korekcije:

- korekcija za Veliku Britaniju i dalje će se primenjivati
- Danska, Holandija i Švedska imaće pogodnosti smanjenja godišnjih doprinosa na osnovu bruto nacionalnog proizvoda u iznosu od 130 miliona evra, 695 odnosno 185 miliona evra. Austrija će imati pogodnosti smanjenja godišnjih doprinosa po osnovu bruto nacionalnog proizvoda u iznosu od 30 miliona evra u 2014. godini, 20 miliona u 2015. godini i 10 miliona evra u 2016 godini.
- smanjena stopa preuzetih obaveza iz sredstava na osnovu PDV-a za Nemačku, Holandiju i Švedsku utvrdiće se na nivou od 0,15% ([http://europa.eu/rapid/press-release\\_MEMO-13-1004\\_en.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-13-1004_en.htm)).

Delatnosti i projekti koji se finansiraju iz budžeta Unije oslikavaju prioritete postavljene od strane država članica u određenom trenutku. Te delatnosti i projekti su rezultat konsenzusa unutar Unije, a taj konsenzus ima za posledicu bolje rezultate i istovremeno manje troškove.

Najveća odgovornost za upravljanje budžetom leži na Evropskoj komisiji. Glavna pravila koja regulišu način potrošnje i upravljanja sredstvima Unije nalazi se u Finansijskim pravilima (eng. – Financial Regulation), a da bi se ova pravila na dostojan način primenila postoje tzv. Pravila o primeni (eng. – Implementig Rules). Od 1. januara 2013. u upotrebi su nova Finansijska pravila koja su praćena novim Pravilima o primeni. Ona sadrže detaljnija tehnička uputstva koja su od velikog značaja([http://europa.eu/rapid/press-release\\_MEMO-13-1004\\_en.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-13-1004_en.htm)). Pre nego što se odobre bilo koja sredstva za određene programe, svaki zahtev mora da prođe strogu proceduru i mora da ima određenu pravnu potporu.

Generalno, budžet se sastoji od šest kategorija rashoda tzv. „Naslova“ (eng. Titles):

Pametan i uključiv rast koji se sastoji od izdvajanja za:

- konkurentnost za rast i zapošljavanje koji uključuje istraživanje i inovacije, obrazovanje i stručno osposobljavanje, transport i energetiku, socijalnu politiku, razvoj preduzeća.
- ekonomska, socijalna i teritorijalna kohezija. Ovim izdvajanjima je obuhvaćena regionalna politika kojoj je cilj pomoć najnerazvijenijim državama članicama i regijama, i jačanje njihove konkurentnosti ne bi li sustigle vodeće države članice.

Održiv razvoj – uključuje zajedničku agrarnu politiku, zajedničku politiku ribolova, ruralni razvoj kao i mere zaštite životne sredine.

Sigurnost i građanstvo – uključuje izdatke za pravosuđe i unutrašnje poslove, zaštitu granica, imigracionu politiku, zdravstvo, kulturu, zaštitu potrošača, informacije itd.

Globalna Evropa – obuhvata rashode za spoljnu politiku poput razvojne i humanitarne pomoći. U okviru Evropskog razvojnog fonda pružaju se finansijska sredstva za strategiju „Evropska unija kao globalni igrač“.

Administracija – obuhvaćeni su administrativni rashodi svih evropskih institucija, penzija, evropskih škola (Evroposke škole su zvanične obrazovne institucije pod kontrolom vlada država članica Unije. Misija Evropskih škola je da obezbedi višejezično, multikulturalno obrazovanje za decu predškolskog uzrasta, osnovce i srednjoškolce. Trenutno postoji 14 ovakvih škola u sedam zemalja sa oko 24 000 učenika) itd.

Naknade – privremeni mehanizam za novčani tok uspostavljen kako bi se osiguralo da nove države članice ne doprinesu Uniji više od iznosa od koji koriste u prvoj godini nakon pristupanja ([http://europa.eu/rapid/press-release\\_MEMO-13-1004\\_en.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-13-1004_en.htm)).

## **7.4. VIŠEGODIŠNJI FINANSIJSKI OKVIR**

Višegodišnjim finansijskim okvirom (VFO) utvrđuju se najviši mogući iznosi („gornje granice“) koje Unija može iskoristiti za različita područja delovanja tokom perioda od najmanje pet godina. VFO ne predstavlja višegodišnji budžet budući da je godišnja budžetska procedura ključna u određivanju stvarne visine rashoda i strukture različitih poglavlja budžeta. Višegodišnji finansijski okvir predstavlja međuinstitucionalni sporazum, između Saveta Unije, Evropskog parlamenta i Evropske komisije. Do danas je zaključeno pet sporazuma ovakvog tipa: 1988-1992 (paklet Delors I), 1993-1999 (paklet Delors II), 2000-2006 (Agenda 2000), VFO 2007-2013, VFO 2014-2020.

Dakle, osnovni zadatak VFO je da osigura da se troškovi u Uniji kreću u okviru predviđenog, podsećajući Uniju na ograničenost izvora finansiranja.

VFO obezbeđuje okvir za finansijsko programiranje i budžetsku disciplinu, pa se na taj način obezbeđuje predvidivost potrošnje Unije. On služi kao instrument za sprovođenje zajedničke politike u dovoljno dugom periodu vremena da bi se tom zajedničkom politikom ostvario ciljani učinak. Budući da se višegodišnjim finansijskim okvirom definiše koliko bi i u koja područja Unija trebalo da ulaže tokom posmatranog perioda, reč je o izražavanju političkih prioriteta kao instrumentu planiranja budžeta. Godišnji budžet donosi se unutar tog okvira i obično je ispod gornjih granica za rashode predviđene u okviru VFO-a.

„Gornje granice“ su najviši mogući iznosi koji se utvrđuju višegodišnjim finansijskim okvirom. Njima se ograničavaju iznosi sredstava koja se mogu potrošiti iz proračuna Unije, u okviru predviđenih delatnosti i

sveukupno tokom perioda za koji je VFO donet. Postoje dve vrste gornjih granica predviđenih za rashode:

Godišnja gornja granica za svaki od šest ranije navedenih naslova, izražena u odobrenim sredstvima za preuzimanje obaveza (pravno obavezujuća obećanja da će se potrošiti sredstva koja se nužno neće isplatiti iste godine, ali se mogu isplatiti tokom nekoliko finansijskih godina).

Sveukupna gornja granica:

- Za odobrena sredstva za preuzimanje obaveza koja odgovaraju zbiru gornjih granica svakog od šest ranije navedenih rashoda
- Za odobrena sredstva za plaćanja: stvarni iznosi odobreni za isplatu tokom određene godine

Sveobuhvatna gornja granica izražena je i kao procenat predviđenog bruto nacionalnog proizvoda Unije. Taj procenat ažurira se jednom godišnje na temelju najnovijih dostupnih prognoza za bruto nacionalni proizvod kako bi se proverilo prelazi li nivo ukupnih plaćanja Unije nivo sopstvenih sredstava koje Unija može prikupiti tokom jedne godine (1,23% GNI-a Evropske unije) ([http://europa.eu/rapid/press-release\\_MEMO-13-1004\\_en.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-13-1004_en.htm)).

#### **7.4.1. Karakteristike finansijskog okvira 2014-2020**

Posle dve i po godine intenzivnih i komplikovanih pregovora usvojen je Višegodišnji finansijski okvir za period 2014-2020. godine. Iako je u fokusu ovog VFO-a rast i otvaranje novih radnih mesta, po prvi put u istoriji Unije ukupan iznos VFO-a će biti niži (oko 3,5%) u odnosu na prethodni VFO (2007-2013) (Kölling M., Leal C.S. 2014.). Tokom proteklih nekoliko meseci vlade vodećih zemlja članica, bile su zastupnici stava da se smanji plafon potrošnje, tvrdeći da su i one takođe morale da usvoje budžete štednje. S druge strane, vodeći ljudi Evropske komisije i Evropskog parlamenta zagovornici su stava da je budžet Unije mehanizam za stimulaciju rasta i zaposlenosti u ekonomiji Unije koja je u stagnaciji i zato su se zalagali za „jači“ višegodišnji finansijski okvir.

Iz podataka dostupnih javnosti (European Commission., Multiannual financial framework 2014-2020 and EU budget 2014 – The figures. Publications office of a European Union, Luxemburg , 2013 obradili autori) od ukupno preuzetih obaveza 450,7 miliona € tj. oko 47% se odnosi na pametan i uključiv rast. Od tog iznosa 3/4 će se kroz razne fondove usmeriti na najmanje razvijene članice Unije i jačanje njihove konkurentnosti. Preostali iznos od oko 125,6 miliona € će se koristiti za područja kao što su istraživanje i razvoj, infrastrukturni projekti i sl.

Deo ukupno preuzetih obaveza koji se odnosi na održiv razvoj iznosi 373,1 milion € tj. oko 38,9%. Od toga 3/4 odnosi se na tržišne troškove i direktna plaćanja u poljoprivredu. Druge politike uključuju ruralni razvoj i zaštitu životne sredine.

Za sigurnost i građanstvo VFO-om namenjeno je 15,6 miliona € (1,6%). Ova sredstva će biti iskoršćena u oblastima unutrašnje bezbednosti, migracione politike, bezbednosti hrane itd.

Što se tiče naslova „Globalna Evropa“, preuzete obaveze iznose 58,7 miliona €, tj. oko 6,1%. Ova sredstva će biti usmerena na aktivnosti koje se tiču spoljnih odnosa.

Za administraciju preuzete obaveze iznose 61,6 miliona € ili 6,4%.

Dogovoreni VFO sadrži odluke za jedan broj „specijalnih instrumenata“. Oni predstavljaju svojevrstne mehanizme koji daju Uniji određeni stepen fleksibilnosti, da se suoče sa nepredviđenim događajima. Generalna tendencija je da se ova sredstva povećavaju iz godine u godinu i dopušteno je prenošenje neiskorišćenih iznosa u naredne godine. Ako se u potpunosti aktiviraju, biće reči o dodatnih 36,8 milijardi (ili 0,04 % bruto nacionalnog proizvoda Unije). Sledeći su mehanizmi fleksibilnosti:

Rezerva za pomoć u nuždi (eng. Emergency Aid Reserve) – mogući iznos je 280 miliona evra. Rezerva je osmišljena kako bi se njome finansirala delovanja u oblasti humanitarne pomoći, civilnih operacija za upravljanje krizama i operacije zaštite u trećim zemljama u cilju brzog odgovora na nepredviđene događaje. Ova rezerva je aktivirana, na primer, nakon izbijanja sukoba u Siriji i Maliju.

Evropski fond za prilagođavanja globalizaciji (eng. European Globalisation Adjustment Fund) – mogući iznos je 150 miliona evra. Ovom fondom pomaže se radnicima da se ponovo uključe na tržište rada nakon što su otpušteni zbog velikih strukturnih promena u svetskim tržišnim tokovima.

Fond solidarnosti (eng. European Union Solidarity Fund) – mogući iznos je 500 miliona evra godišnje. Ovom fondom se teži da se obezbedi finansijska pomoć u slučaju nužde nakon katastrofa velikih razmera u državi članici ili državi kandidatkinji, poput potresa u italijanskoj regiji Abruco 2009. godine ili poplava u Nemačkoj 2012. godini. Država koja prima pomoć njome i upravlja, a trebalo bi je iskoristiti za ponovnu izgradnju infrastrukture, finansiranje usluga u nuždi, privremenog smeštaja ili operacija čišćenja ili za suzbijanje trenutnih zdravstvenih rizika.

Instrument fleksibilnosti (eng. Flexibility Instrument) – mogući iznos je 471 milion evra. Prvenstvena namena ovih sredstava je finansiranje jasno utvrđenih troškova koji se ne mogu pokriti sredstvima iz budžeta Unije, a da se ne premaši najveći mogući iznos za rashode utvrđen VFO-om. Ovaj instrument je korišćen 2009. kako bi se njime doprinelo finansiranju energetskih projekata u kontekstu Evropskog plana za ekonomski oporavak i za razgradnju nuklearne elektrane u Bugarskoj.

#### **7.4.2 Višegodišnji finansijski okvir 2007-2013 VS. 2014-2020**

Prvo što se može primetiti prilikom poređenja finansijskih okvira za ova dva susedna perioda je da je kod aktuelnog finansijskog okvira prisutan

koncept štednje. Sredstva koja je Komisija predložila u junu 2011. godine su redukovana. Naime, ukupno usvojeni rashodi manji su za 85,2 milijardi evra (oko 8%) od rashoda koje je predlagala Komisija i za oko 34 milijardi evra (oko 3,5%) od rashoda koji su bili definisani prethodnim VFO-om.

Faktička plaćanja biće manja od prethodnih i neće preći 1% bruto nacionalnog proizvoda.

Ulaganja u rast i zapošljavanje mladih, u koja su uključena i sredstva namenjena za istraživanje i razvoj, obrazovanje, stručno osposobljavanje, novim VFO-om su povećana za oko 37%, što može da raduje, ali ne i činjenica da su odobreni rashodi za 24% manji od onih koje je Evropska komisija predlagala.

Reformom kohezivne politike na raspolaganje je stavljeno 325 milijardi evra u cilju ulaganja u evropske regije, gradove, a sve to u cilju unapređenja njihove konkurentnosti. Kohezivna politika će biti glavno sredstvo ulaganja Unije za ostvarivanje ciljeva strategije Europa 2020: stvaranje rasta i otvaranje novih radnih mesta, rešavanje pitanja klimatskih promena, smanjenje siromaštva i socijalne isključenosti. Loša strana je da su odobrena sredstva manja za oko 8% od sredstava definisanih prethodnim VFO-om.

Sredstva namenjena poljoprivredi su smanjena u značajnom obimu. Novim VFO-om su predviđena sredstva manja za čak 47 milijardi evra, što je smanjenje za oko 11% u odnosu na prethodni višegodišnji finansijski okvir.

Ostale rashodne stavke generalno su u apsolutnim iznosima povećane. Tako su rashodi za „Sigurnost i građanstvo“ povećani za oko 27% u odnosu na prethodni VFO, „Globalna Evropa za oko 3%, a administracija za oko 8%. U odnosu da predložena sredstva komisije sve tri rashodne stavke su doživele smanjenje.

## **7.5. BUDŽET EVROPSKE UNIJE ZA 2013. GODINU**

Budžet Evropske unije za 2013. godinu usvojen je po ustaljenoj proceduri krajem prethodne godine. Specifičnost ovog budžeta, što ga po značaju izdvaja od prethodnih je ta što je njegovo usvajanje bilo ključan korak za usvajanje Višegodišnjeg finansijskog okvira za period 2014-2020 (<http://www.europarl.europa.eu/news/en/news-room/content/20131118IPR25540/html/Parliament-approves-EU%E2%80%99s-2014-budget-and-plugs-2013-payment-gaps>).

Budžet Unije za 2013. godinu je za oko 9% manji od prethodnog budžeta, što u neku ruku može biti pokazatelj finansijskih problema koji opterećuju Uniju. Dogovoreno je da preuzete obaveze isnose 142,6 milijardi evra, a novčana plaćanja 135,5 milijardi evra. Budžet je za 0,9 milijardi evra manji od onog što je Parlament tražio, ali je za pola milijarde veći od onog



što su nudile članice, tako da je dogovoreni budžet rezultat svojevrsnog kompromisa.

Prilikom usvajanja budžeta jedan od uslova za usvajanje istog je bio i rebalans budžeta za prethodnu godinu. Naime, dogovoreno je da se uplati nešto više od 11 milijardi evra, kako budžet za 2013. godinu, a samim tim i naredi VFO ne bi bili opterećeni problemima iz prethodnog perioda. Deo sredstava je obezbeđen iz neiskorišćenih prošlogodišnjih fondova, a deo će biti pokriven budžetom za 2013. godinu.

Budžet za ovu godinu, po rečima čelnika evropskih institucija bi trebalo da bude investicioni, da podstiče rast i inovacije, otvaranje novih radnih mesta, posebno za mlade ([http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-13-1096\\_en.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-13-1096_en.htm)).

### **7.5.1 Budžetski rashodi**

Ako se pažljivo posmatra budžet za 2013. godinu, prvo što se može primetiti je da je prisutan koncept štednje, tako da su sve rashodne stavke (naslovi) doživele određena „kresanja“ u odnosu na prethodnu godinu.

Kao i prethodnih godina najviše sredstava će biti usmereno u tzv. „Pametan i uključiv rast“ (44,9%) i u agrarnu privredu (41,6%).

Od svakog potrošenog evra 11,6 centi će otići u unapređenje rasta i zapošljavanja. To unapređenje će se sprovoditi kroz razne fondove i programe, pa će tako na velike investicione projekte otići 2,4 milijarde evra (oko 1,7% budžeta), u istraživanje i razvoj kroz program Horizont 2020 negde oko 9,3 milijarde evra (oko 6,5% budžeta), za razvoj malih i srednjih preduzeća, kroz program COSME će biti potrošeno oko 275,3 miliona evra (0,19% budžeta), za obrazovanje, usavršavanje i razvoj mladih je kroz program Erasmus+ predviđeno oko 1,5 milijardi evra (oko 1,09% budžeta).

Značajnu rashodnu stavku budžeta predstavljaju sredstva koja će biti namenjena smanjenju jaza između razvijenih članica i manje razvijenih. Tako će od svakog potrošenog evra čak 33,4 centa otići na unapređenje konkurentnosti privreda manje razvijenih članica, razvoj regija, gradova, i sl.

Sredstva namenjena agrarnoj privredi su na približno istom nivou kao i prethodne godine, ali uzimajući u obzir stopu godišnje inflacije od oko 2% ([http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-13-1096\\_en.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-13-1096_en.htm) strana 2), iznos realnih sredstava će biti manji. Kroz fondove kao što su: Evropski poljoprivredni garantni fond (EAGF), Evropski poljoprivredni fond za ruralni razvoj (EAFRD), Evropski ribarski i pomorski fond (EMFF), Zaštita životne sredine i očuvanje klime (Life+) će biti potrošeno nešto više od 59 milijardi evra (41,6 % budžeta).

Od svakog potrošenog evra 1,5 centi će biti potrošeno na unapređenje sigurnosti građana, migracionu politiku, sudstvo, zaštitu potrošača i slične aktivnosti.



Oko 8,3 milijarde evra (5,8% budžeta) je namenjeno za unapređenje Evrope kao „Globalnog igrača“. Ova sredstva će biti usmerena kroz fondove kao što su Fond za predpristupnu pomoć (IPA), za razvoj dobrosusedskih odnosa (ENI), fondovi humanitarne pomoći, fond za zajedničku spoljnu i bezbednosnu politiku (CFSP) i dr.

Da bi Unija funkcionisala na pravi način, mora obezbediti sredstva za finansiranje svoje administracije. Na svaki potrošeni evro gotovo 6 centi odlazi na administraciju i institucione troškove.

### **7.5.2 Budžetski prihodi**

U strukturi budžetskih prihoda, sredstva po osnovu bruto nacionalnog proizvoda predstavljaju najznačajniju prihodnu stavku. Po ovom osnovu očekuje se prihod od oko 99,7 milijardi evra (73,6 % ukupnih budžetskih prihoda). Sredstva koja će biti dobijena po osnovu naplaćenog poreza na dodatu vrednost iznosiće oko 17,88 milijardi (13,2 % budžetskih prihoda). Od naplate carina na uvoz proizvoda iz zemalja van Unije i od taksi na šećer očekuje se prihod od oko 16,3 milijarde evra (12% budžetskih prihoda), što sa ostalim izvorima od oko 1,5 milijardi evra (1,1 % budžetskih prihoda) čini prihodnu stranu budžeta za 2014. godinu. Ovim sredstvima će biti finansirani ranije pomenuti programi i procesi.

## **8. FINANSIJSKI INSTRUMENTI ZA UNAPREĐENJE ZAŠTITE ŽIVOTNE SREDINE**

Savremeni trendovi u industrijskoj proizvodnji i intenzivna poljoprivredna proizvodnja za posledicu imaju visok stepen zagađenja životne sredine. Država preuzima niz mera u cilju smanjenja zagađenja i zaštite prirodnih resursa. Posebnu ulogu imaju ekonomski instrumenti, koji se pojavljuju u različitim oblicima, kao porezi i naknade, subvencije ili kao vrsta povratnog depozita. U okviru ekonomskih instrumenata najveći deo čine ekološki porezi. U EU skandinavske zemlje imaju najviše prihode od ekoloških poreza, dok u Srbiji prihodi od ekoloških poreza imaju mali udeo u GDP-u. Sistem ekoloških poreza i ekološka politika još uvek nisu dovoljno razvijeni i uticaj na zaštitu životne sredine je ograničen.

### **8.1. EKONOMSKI INSTRUMENT U FUNKCIJI ZAŠTITE ŽIVOTNE SREDINE**

#### **8.1.1. Ekološki porez**

Jedan od osnovnih principa ekonomije je kako ističe Mankju „Tržišta obično predstavljaju dobar način organizovanja ekonomske aktivnosti”. Zaključujemo da „nevidljiva ruka” tržišta, kako kaže Smit, navodi potrošače da rukovođeni željom da maksimiziraju ličnu korist slobodno biraju proizvode. Postavlja se pitanje šta se dešava u slučaju da tržište ne funkcioniše i ne obezbedi alokaciju resursa. (Vojnović, Cvijanović, Veselinović, 2011). U praksi su potrebni instrumenti koji bi omogućili prevazilaženje tržišne neefikasnosti. Ideja o uvođenju posebnog instrumenta poreskog sistema, koji bi bio u funkciji očuvanja životne sredine, potiče još od Artura Pigua. Prema Piguu monopoli i nepotpuna konkurencija često dovode do neracionalnog korišćenja prirodnih resursa, a ekološki porezi bi doprineli prevazilaženju ograničenosti i imperfekcije tržišta. U periodu jačanja ekološke svesti Piguova ideja o porezu na eksternalije doživljava ekspanziju. Međutim, tek krajem osamdesetih godina, iznos ekoloških poreza je uvećan i pojačan je njihov kazneni karakter, te ekološki porezi dobijaju na značaju. (Mihailović, Cvijanović, Simonović, 2015). Klasičan Piguvijanski porez podrazumeva plaćanje prema jedinici emitovanog, odnosno ispuštenog zagađenja. U praksi se u ekološke svrhe koriste još para – piguvijanski porezi. Tu grupu čine: indirektni porezi - carine, opšti porez na promet i akcize. Zapravo, proizvodi čija proizvodnja ili potrošnja utiče na zagađivanje

životne sredine, oporezuju se po višoj poreskoj stopi, dok bi se nižom stopom oporezovali ekološki podobni proizvodi. Ekološki porez, ističe Ilić – Popov (2000) treba da bude: u ekološkom smislu efikasan; da ne sprečava alokaciju resursa; jednostavan u poresko-administrativnom smislu; jeftin i što neutralniji u odnosu na uslove konkurencije i obavljanje slobodne trgovine. Osnovne uloge ekoloških poreza, kako navodi Jelčić, su: **Internalizovanje eksternih troškova** - ekološki porezi treba da omoguće da se korekcijama cena određenih dobara i usluga postigne optimalna upotreba životne sredine i tako poveća ekonomska efikasnost. **Podsticajna uloga** - ekološki porezi treba da podstaknu potencijalne zagađivače da se opredele za plaćanje poreza ili da se odreknu zagađivanja i na taj način oslobode plaćanje poreza. **Fiskalna uloga** - iako su ekološki porezi ograničenog fiskalnog značaja, ipak doprinose povećanju ukupnih javnih prihoda u zemlji. Prihodima koji su prikupljeni na ovaj način finansiraju se mere za kontrolu zagađivanja i različiti programi zaštite životne sredine.

Ekonomске instrumente ekološke politike, kako navodi Ilić – Popov (2000) možemo podeliti u ekološke poreze u užem i širem smislu:

*Ekološki porezi u užem smislu* podrazumevaju plaćanja koja se uvode na dobra koja utiču na zagađivanje životne sredine ili deficitarna dobra. Ekološke porezi u užem smislu čine Porezi na emisije, Porezi na proizvode i porezi na inpute i Poreska diferencijacija.

Porezi na emisije su Piguvijanski porezi, tako da se visina poreskog opterećenja određuje prema jedinici emitovanog zagađenja, sa ciljem da se oporezuju sve one aktivnosti zbog kojih nastaju negativne eksternalije. Fiskalni efekat poreza na emisije je još uvek skroman, zbog visokih troškova utvrđivanja i uvođenja ovih poreza.

Porezima na proizvode i porezima na inpute se oporezuju oni proizvodi koji stvaraju zagađenje, bilo u momentu njihove proizvodnje ili njihove potrošnje. Porezom na inpute oporezuju se sirovine koje se koriste u proizvodnji gotovih proizvoda u slučaju da dovode do zagađenja životne sredine. U slučaju da proizvodnja, uvoz ili potrošnja finalnih proizvoda ugrožavaju životnu sredinu, oporezuju se porezom na proizvode. Ovi porezi su efikasniji i niži su administrativni troškovi njihove upotrebe. Nedostaci i ograničenja ovih poreza nastaju usled nemogućnosti da se obuhvate svi inputi.

Diferencirano oporezivanje podrazumeva oporezivanje sličnih proizvoda različitom poreskom stopom u zavisnosti od ekoloških obeležja. Niže poresko opterećenje predviđeno je za ekološki prihvatljive proizvode i viša opterećenje za štetne proizvode.

*Ekološki porezi u širem smislu* podrazumevaju različite naknade, dažbine i takse za nepoštovanje ekoloških standarda i ekoloških propisa. Ekološki porezi u širem smislu su ekološke naknade. Metodološki je teško izvršiti razgraničenje pojmova ekološki porez i ekološka naknada, pošto oba plaćanja predstavljaju "cenu" za zagađenje životne sredine. Oblici ekoloških

naknada su: Naknade za korišćenje dobara od opšteg interesa, Naknade za zagađivanje i Naknade na proizvode.

Naknade za korišćenje dobara od opšteg interesa predstavlja zakonom utvrđenu cenu korišćenja dobara od opšteg interesa. Naknada se utvrđuje u zavisnosti od iznosa troškova korišćenja dobara od opšteg interesa.

Naknade za zagađivanje prate visoki režijski troškovi. Posebani problemi vezani su za merenje štetne emisije i merenje zagađenja različitim zagađujućim materijama, koje dolaze iz različitih izvora zagađivanja. Razvijene industrijske zemlje primenjuju sledeće ekološke naknade: Naknada za zagađivanje vazduha, Naknada za zagađivanje voda, Naknada za zagađivanje zemljišta, Naknada za otpad, Naknada za pojačanu buku i Naknada za stvaranje neprijatnih mirisa.

Naknade na proizvode opterećuju cene onih proizvoda koji negativno utiču na životnu sredinu, bilo u fazi proizvodnje ili potrošnje, sa ciljem da se podstakne proizvodnja, odnosno upotreba ekološki pouzdanih proizvoda.

*Subvencije* - U grupu ekonomskih instrumenata u funkciji zaštite životne sredine značajne su i subvencije. Subvencije predstavljaju oblike finansijske pomoći potencijalnim zagađivačima, odnosno korisnicima prirodnih resursa. Subvencije podstiču zagađivače da smanje zagađivanje, prilagode svoje ponašanje utvrđenim ekološkim standardima ili da uvedu nove moderne proizvodne tehnologije. Prema Parry (1998) u upotrebi su četiri grupe subvencija:

- Piguvijanske subvencije povećavaju efikasnost podstičući eksterne efekte (subvencionisanjem pošumljavanja smanjuje se erozija zemljišta, izlivanje reka i dr).
- Posredne subvencije unapređuju životnu sredinu tako što podstiču proizvodnju ekološki prihvatljivih proizvoda.
- Proizvodne subvencije treba da destimulišu proizvodnju koja može da stvori eksterne troškove (subvencije zemljoradnicima da poljoprivrednu proizvodnju ne organizuju u tzv. ekološki osetljivim oblastima).
- Ne-ekološke subvencije negativno utiču na ublažavanje ekoloških problema (npr. Subvencije odobrene u poljoprivred mogu uticati smanjenje šumskih površina, povećanu potrošnju veštačkih đubriva i pesticida te direktno izaziva zagađenje životne sredine).

*Sistem povraćaja depozita* - Sistem povraćaja depozita podrazumeva obavezu plaćanja dodatne naknade, odnosno depozita, na ekološki neprihvatljive proizvode. Cilj uvođenja depozita je da se zagađivači dodatno opterete na samom početku procesa proizvodnje. U slučaju da zagađivač svojim aktivnostima ne izazove zagađenje stiće se pravo na povraćaj depozita. Sistem povraćaja depozita posredno podstiče recikliranje proizvoda (plaćanje depozita prilikom korišćenja staklenih flaša ili limenki).

*Tržište prenosivih dozvola* - Tržište prenosivih dozvola je noviji ekonomski instrument zaštite životne sredine. Prenosive dozvole podrazumevaju sistem u kojem zagađivač povećano zagađenje iz jednog

izvora mora kompenzovati smanjenjem zagađenja iz drugog izvora. Na tržištu zagađivači dele ukupnu količinu dozvoljenog ispuštanja zagađujućih materija definisano dozvolom. Neiskorišćenu dozvolu zagađivači mogu prodati na tržištu.

*Takse za nepoštovanje ekoloških standarda i ekoloških poreza* - predstavljaju neku vrstu kazne pravnim i fizičkim licima za slučaj nepoštovanja propisa o zaštiti životne sredine. Osnovna namena taksi je fiskalne prirode sa ciljem da se finansiraju ekološki rashodi.

*Administrativne takse* – predstavljaju, kako navodi Đorđević i Ignjatijević (2013), novčane naknade, specijalne i pojedinačne za usluge koje državni organi i ustanove, u okviru svojih ovlašćenja čine, na zahtev fizičkih i pravnih lica. Njihova visina je određena visinom troškova koje su državni organi imali prilikom obavljanja određene radnje.

### 8.1.2. Ekološki poreski instrumenti u Evropskoj uniji

Ekonomski instrumenti u funkciji zaštite životne sredine koji se najviše koriste u EU su: ekološki porezi, sistem depozita i trgovina pravima. U zemljama EU koristi se ekološki porezi, kao poreska mera u oblasti oporezivanja energenata, saobraćaja, zaštite voda, vazduha i u upravljanju otpadom. (Cvijanović, Simonović, Mihailović, 2011). *U energetskom sektoru* prisutni su elementi ugrožavanja životne sredine koji se značajno razlikuju od zemlje do zemlje. Smisao ovih poreza je smanjenje zagađenja prirode. U *oblasti saobraćaja* poslednjih godina se čine napore da se smanje emisije izazvane upotrebom motornih vozila. Motorna goriva su opterećena brojnim porezima (porez na dodatu vrednost, odnosno drugi opšti porez na promet, akcize, posebni porezi, posebni ekološki porezi i dr.), dok su tradicionalno najznačajnije u EU akcize na naftne derivate. Poreska diferencijacija prisutna je u svim zemljama EU i podrazumeva primenu različite poreske stope na različite kvalitete i vrste goriva (bezolovni benzin se oporezuje po nižoj poreskoj stopi nego olovni benzin, kako bi se podstakla njegova veća upotreba). Pojedine zemlje (Finska, Norveška, Grčka) primenjuju poreske olakšice za nabavku „čistijih“ automobila, koji ispunjavaju određene standarde emisije. Primena poreskih olakšica u Grčkoj je imala pozitivne rezultate, te je smanjen broj starih vozila. U oblasti vazdušnog saobraćaja značajne su naknade koje se plaćaju za stvaranje pojačane buke, izazvane uzletanjem i sletanjem aviona (Belgija, Francuska, Nemačka, Mađarska, Holandija, Norveška, Poljska, Švedska i Švajcarska). *U oblasti poljoprivrede* oporezuju se inputi, i to veštačka đubriva (Norveška i Švedska) i pesticidi (Danska, Finska, Norveška i Švedska). Posebno mogu biti *oporezovani ekološki neprihvatljivi proizvodi*, kako bi se ograničilo njihovo korišćenje, odnosno podstakla reciklaža. Tako su npr. oporezovane: baterije (Belgija, Danska, Mađarska, Portugalija, Švedska i Švajcarska); papirne kese (Danska); plastične kese (Danska, Mađarska, Island, Poljska, Švajcarska i

Italija); aluminijuske konzerve za bezalkoholna pića i pivo za jednokratnu upotrebu (Belgija, Danska, Finska, Mađarska, Island, Norveška, Poljska i Portugalija); automobilske gume sa klinovima (Danska, Finska i Mađarska); supstance koje oštećuju ozonski omotač (Češka, Danska, Mađarska i Poljska); foto-aparati i brijači za jednokratnu upotrebu (Belgija); ulja za podmazivanje automobila (Danska, Finska i Norveška); rastvarači, kartonske čaše, tanjiri za jednokratnu upotrebu (Danska); *U oblasti zaštite voda* primenjuje se nekoliko fiskalnih dažbina (naknada za korišćenje i naknada za otpadne vode). *U oblasti upravljanja otpadom* primenjuju se ekološke naknade sa ciljem da se smanji količina otpada i podstakne njihova reciklaža. Tu spadaju: naknada za odlaganje otpada, posebne naknade za opasan otpad i porez za otklanjanje otpada.

U EU kod nordijskih zemalja najviše je razvijena svest o neophodnosti zaštite životne sredine. Po broju i raznolikosti ekoloških poreza i ekoloških naknada, ove zemlje su otišle najdalje u njihovoj primeni (Danska, Finska, Norveška, Švedska, Belgija i Holandija). S druge strane imamo i zemlje koje zaostaju u pogledu primene poreskih instrumenata u vođenju aktivne ekološke politike (Španija, Velika Britanija, Italija, Turska i Grčka).

U nastavku je prikazano učešće ekoloških poreza u GDP-u i u ukupnim poreskim prihodima u zemljama EU

**Tabela 7.** Učešće prihoda od ekoloških poreza u bruto društvenom proizvodu, odnosno u ukupnim poreskim prihodima

Zemlja članica	Učešće u bruto društvenom proizvodu (%)					Učešće u ukupnim poreskim prihodima (%)				
	2006	2007	2008	2009	2010	2006	2007	2008	2009	2010
EU (27 država)	2,48	2,4	2,34	2,39	2,37	6,29	6,09	5,95	6,24	6,19
Euro zona (17 država)	2,43	2,32	2,25	2,3	2,26	6,08	5,78	5,67	5,9	5,81
Belgija	2,15	2,08	1,96	2,02	2,07	4,84	4,75	4,44	4,66	4,71
Bugarska	2,9	3,37	3,45	3,04	2,92	9,45	10,1	10,69	10,49	10,66
Češka Republika	2,48	2,41	2,35	2,42	2,39	7,03	6,73	6,83	7,2	7,07
Danska	4,78	4,65	4,21	3,95	4,01	9,63	9,5	8,82	8,27	8,42
Nemačka	2,41	2,23	2,2	2,28	2,21	6,24	5,77	5,67	5,81	5,79
Estonija	2,19	2,2	2,33	2,98	2,98	7,14	6,99	7,33	8,35	8,72
Irska	2,48	2,46	2,5	2,35	2,37	7,75	7,86	8,45	8,36	8,40
Grčka	2,01	2,08	1,96	1,96	2,41	6,34	6,38	6,08	6,45	7,79

Španija	1,87	1,82	1,64	1,62	1,65	5,07	4,89	4,97	5,27	5,16
Francuska	1,99	1,9	1,87	1,9	1,86	4,31	4,18	4,13	4,32	4,16
Italija	2,76	2,66	2,5	2,66	2,60	6,63	6,23	5,86	6,22	6,14
Kipar	3,29	3,37	3,16	2,91	2,92	9,21	8,4	8,19	8,23	8,17
Letonija	2,41	2,08	1,96	2,33	2,41	7,89	6,8	6,71	8,75	8,81
Litvanija	1,80	1,77	1,64	2,04	1,86	6,15	5,98	5,48	6,98	6,87
Luksemburg	2,63	2,54	2,5	2,49	2,38	7,33	7,13	7,05	6,61	6,41
Mađarska	2,82	2,81	2,7	2,67	2,62	7,57	6,96	6,7	6,64	6,95
Malta	3,4	3,78	3,45	3,35	3,07	10	10,86	10,19	9,77	9,22
Holandija	4,03	3,8	3,89	3,99	4,00	10,34	9,82	9,92	10,42	10,32
Austrija	2,47	2,42	2,4	2,42	2,37	5,96	5,8	5,63	5,69	5,64
Poljska	2,76	2,68	2,61	2,56	2,58	8,16	7,71	7,61	8,05	8,13
Portugalija	2,87	2,83	2,56	2,5	2,49	8,9	8,62	7,81	8,08	7,91
Rumunija	1,94	2,06	1,78	1,87	2,05	6,81	7,09	6,35	6,98	7,53
Slovenija	3,01	3	3	3,57	3,64	7,86	7,97	8,06	9,50	9,60
Slovačka	2,28	2,12	2,04	1,95	1,87	7,79	7,23	6,98	6,76	6,65
Finska	3,01	2,74	2,69	2,63	2,76	6,88	6,39	6,27	6,17	6,55
Švedska	2,74	2,64	2,7	2,85	2,76	5,68	5,59	5,83	6,09	6,02
Velika Britanija	2,4	2,45	2,44	2,59	2,62	6,53	6,76	6,45	7,45	7,36
Island	2,49	2,38	1,76	1,55	1,79	6,02	5,87	4,8	4,6	5,11
Norveška	2,79	2,77	2,44	2,58	2,60	6,42	6,44	5,79	6,08	6,07

Izvor: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>.

Na osnovu podataka zaključujemo da je fiskalni značaj ekoloških poreza, izražen učešćem u ukupnim poreskim prihodima u 2010. Godini najveći u Bugarskoj (10,66) i Holandiji (10,32%). Najveće učešće prihoda od ekoloških poreza u GDP-u je u Danskoj (4,01%) i u Holandiji (4,00%). Raspoloživi podaci ukazuju na oscilacije u visini učešća prihoda od ekoloških poreza u GDP-u i učešća u ukupnim poreskim prihodima na nivou EU. U periodu od 2006. do 2010.godine došlo do smanjenja učešća prihoda od ekoloških poreza u ukupnim poreskim prihodima u EU (27 zemalja) sa

6,29% na 6,19%. Relativni udeo prihoda od ekoloških poreza u GDP-u u analiziranom periodu u EU (27 zemalja) je smanjen sa 2,48% na 2,37%.

**Tabela 8.** Ukupan prihod od ekoloških poreza po vrsti poreza, EU-27, 2010

Naziv	EUR (u milionima)	% od ukupnih ekoloških porezi	% od BDP	% od ukupnih poreskih prihoda
Ukupni ekološki porezi	292.434	100,0	2,37	6,19
Energetski porez	219.114	74,9	1,79	4,67
Transportni porez	61.964	21,2	0,49	1,29
Porezi na zagađenje i resurse	11.356	3,9	0,10	0,22

Izvor: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>.

Ekološki porezi se mogu podeliti u četiri kategorije - poreze za energiju, transport, zagađenje i za potrošnju resursa. Najznačajniji među ekološkim porezima u EU je porez na upotrebu energije. Udeo energetskog poreza je najveće u ukupnim ekološkim porezima i iznosi 74,9%, dok u ukupnim poreskim prihodima učestvuje sa 4,67%, odnosno sa 1,79% u GDP-u. Kako se poslednjih godina uvode nove kategorije poreza očekuje se i povećanje poreskih prihoda.

### **8.1.3. Ekološki poreski instrumenti u Republici Srbiji**

U Srbiji i brojnim zemljama u tranziciji nasleđen je nedovoljno efikasan ekološki poreski sistem. Osnovna namena ekoloških poreza je bila fiskalna, a većina preduzeća su bila spremna da plate kaznu, u vidu poreza ili naknada, ne vodeći posebno računa o zaštiti životne sredine. (Milojević, Ignjatijević, Đorđević, 2013). Privatizacija, restruktuiranje i recesija u zemalja u tranziciji, negativno se odrazila na životnu sredinu. Poslednjih godina, razvojem privredne aktivnosti i životnog standarda došlo je je do značajnih poboljšanja u oblasti zaštite životne sredine. Međutim zastarela industrijska proizvodnja i dalje negativno utiču na životnu sredinu. Zagađenje vode i vazduha je veliko i prelazi standarde propisane zakonom.

U Srbiji zakonom su definisane sledeće naknade:

- Naknade za vode
- Šumske i poljoprivredne naknade
- Naknade za puteve
- Naknada za korišćenje mineralnih sirovina
- Turističke i banjske naknade



- Ekološke naknade
- Naknada za korišćenje vazduhoplovnog prostora
- Naknada za korišćenje radiofrekvencija i TV kanala

Zakonom o vodama uređuju se upravljanje i korišćenje svih površinskih i podzemnih voda na teritoriji Srbije. Zakonom su definisane **naknade za vode**: naknada za korišćenje vodnog dobra, naknada za ispuštenu vodu, naknada za zagađivanje voda, naknada za odvodnjavanje, naknada za korišćenje vodnih objekata i sistema i slivna vodna naknada.

**Tabela 9.** Naknade za korišćenje voda, za ispuštanje otpadnih voda i za vađenje materijala iz vodotoka

Vrste naknada	Jedinica	Iznos u dinarima
1) Korišćenje voda		
Voda za piće	m <sup>3</sup>	
Domaćinstva	m <sup>3</sup>	0,2068
Lične potrebe	m <sup>3</sup>	0,3341
Kompanije	m <sup>3</sup>	0,3996
Hidroelektrane	kWh	2,3% na 3,1799
Termoelektrane	kWh	1,25% na 3,1951
Mineralna voda	l	1,2147
Termalna voda	m <sup>3</sup>	3,80
2) Otpadne vode		
Proizvodna industrija	m <sup>3</sup>	4,5622
Prehrambena, metaloprerađivačka i građevinska industrija	m <sup>3</sup>	2,6655
Drvnoprerađivačka industrija i prerada nemetala	m <sup>3</sup>	2,5575
Termoelektrane	kWh	1,25% od 3,1951
Komunalne vode	m <sup>3</sup>	0,1863
Ostale vrste otpadnih voda	m <sup>3</sup>	1,2722
3) Izvađeni materijal iz vodotoka		
Iz korita vodotoka	m <sup>3</sup>	51,4082
Sa zemljišta ugroženog erozijom	m <sup>3</sup>	64,2523
Sa poljoprivrednog, šumskog i drugog zemljišta	m <sup>3</sup>	100,2349

Izvor: Uredba o visini naknada za vode za 2012. godinu, "Sl.glasnik RS", br.25/2012

Zakonom o poljoprivrednom zemljištu i Zakonom o šumama i podzakonskim aktima donetim na osnovu ovih zakona uvedene su I uređene **poljoprivredne i šumske naknade**. Zakon o poljoprivrednom zemljištu definisani su propisi

koji se odnose na zaštitu zemljišta. Tu u prvom redu mislimo na zabranu ispuštanja opasnih materija. Zakonom su propisane naknade za korišćenje poljoprivrednog zemljišta u nepoljoprivredne svrhe, sa ciljem zaštite poljoprivrednog zemljišta. Zakonom o šumama definisano je plaćanje naknade za korišćenje šumskih resursa. Prihodi od poreza slivaju se u Upravu za šume I namenjeni se za finansiranje upravljanja šumama. Zakonom o javnim putevima propisane su **naknade za puteve** kao: godišnja naknada za motorna vozila, traktore i priključna vozila; godišnja naknada za vozila na motorni pogon koja nisu ranije obuhvaćena; naknada za vanredni prevoz; naknada za postavljanje reklamnih tabli, reklamnih panoa, uređaja za slikovno ili zvučno obaveštavanje ili oglašavanje na javnom putu, odnosno na drugom zemljištu koje koristi upravljač javnog puta; posebna naknada za upotrebu javnog puta, njegovog dela ili putnog objekta (putarina); naknada za prekomerno korišćenje javnog puta, njegovog dela ili putnog objekta; naknada za zakup delova zemljišnog pojasa javnog puta; naknada za zakup drugog zemljišta koje koristi upravljač javnog puta; naknada za priključenje prilaznog puta na javni put; naknada za postavljanje vodovoda, kanalizacije, električnih, telefonskih i telegrafskih vodova; naknada za izgradnju komercijalnih objekata kojima je omogućen pristup sa javnog puta; godišnja naknada za korišćenje komercijalnih objekata kojima je omogućen pristup sa javnog puta i naknada za upotrebu državnog puta za vozila registrovana u inostranstvu. Zakonom o rudarstvu i geološkim istraživanjima propisane su **naknade za korišćenje mineralnih sirovina**. Visina naknade se određuje u zavisnosti od vrste mineralnih i drugih geoloških resursa, stepena istraženosti terena, procenjene rudne potencijalnosti istražnog prostora i sl. Zakonom o turizmu propisane su **turističke i banjske naknade**. Turistička naknada je novčani iznos koji se plaća za obavljanje delatnosti na području turističkog mesta.

**Tabela 10.** Najviši i najniži iznos turističke naknade za kategoriju turističkog mesta

Kategorija turističkog mesta	Najviši iznos u dinarima po m <sup>2</sup>	Najniži iznos u dinarima po m <sup>2</sup>
I kategorija	20	10
II kategorija	16	8
III kategorija	12	6
IV kategorija	10	5

Izvor: Uredba o najvišem i najnižem iznosu turističke naknade („Sl. glasnik RS“ br. 21/2010)

Prema Zakonu o banjama korisnik prirodnog lekovitog faktora u banji (termalna i mineralna voda, gas i lekovito blato) plaća naknadu za njegovo korišćenje. Naknada se plaća prema količini iskorišćenog prirodnog

lekovitog faktora. Sredstva ostvarena od ove naknade predstavljaju prihod budžeta opštine, a koriste se za očuvanje, korišćenje i unapređivanje banje.

Zakonom o zaštiti životne sredine definisane su ekološke naknade. Zakon razlikuje sledeće ekonomske instrumente: naknade za zagađenje (Naknade za emisiju, Naknade za otpad I Naknade za proizvodnju); Naknade za korišćenje prirodnih resursa; Šeme za refundiranje depozita; Subvencije, poreske podsticajne mere izuzeća od plaćanja naknada; Novčane kazne za neispunjavanje ekoloških standarda.

U Srbiji, naknade za zagađenje uvedene su za: Emisije SO<sub>2</sub>, NO<sub>2</sub>, prašine i čestica; Supstance koje oštećuju ozonski omotač; Proizvodnju i odlaganje industrijskog opasnog i neopasnog otpada; Korišćenje motornih vozila.

Vrste zagađivanja jesu sva zagađivanja životne sredine koja potiču od sledećih izvora zagađivanja:

- Emisije pojedinačnih izvora zagađivanja;
- Proizvedeni ili odloženi otpad;
- Supstance koje oštećuju ozonski omotač;
- Plastične polietilenske kese tzv. treger kese.

**Tabela 11.** Visina nakanada za emisije SO<sub>2</sub>, NO<sub>2</sub> i prašine u Srbiji

<i>Vrste zagađenja</i>	<i>Iznos u dinarima</i>	<i>Jedinica mere</i>	<i>Korektivni podsticajni koeficijenti</i>
SO <sub>2</sub>	5.330,00	Za jednu tonu emisije	Umanjene stope naknada se primenjuju za emisije ispod 500t. godišnje i za emisije ispod utvrđenih maksimalnih vrednosti. Korektivni podsticajni koeficijent k2 utvrđuje se prema poreklu emisije SO <sub>2</sub> ili NO <sub>2</sub> ili praškastih materija
NO <sub>2</sub>	4.264,00	Za jednu tonu emisije	
Praškaste materije	8.528,00	Za jednu tonu emisije	
	120.000,00	Za jednu tonu prašine iz asfaltne baze	

Izvor: Član 7 do 16a Uredbe o vrstama zagađenja, kriterijumima obračuna naknada za zagađenje životne sredine, iznos i način obračuna naknada, Službeni glasnik RS, 91/2012.

Zakonom o upravljanju otpadom definisano je upravljanje otpadom, sa ciljem da se smanji zagađenje, buka, neprijatni mirisi I druge neprijatnosti prirodi.

**Tabela 12.** Visina naknade za otpad

Proizvodi koji posle upotrebe postaju otpad	Iznos naknade
<b>I GUME</b>	
Uvezene, proizvedene ili protektirane automobilske gume od motornih vozila	17.000 din po toni
Gume za automobile i automobilske prikolice	110 din po gumi
Gume za kombije, dostavna vozila do 3,5 tona nosivosti i traktore	170 din po gumi
Gume za kamione, autobuse i viljuškare	950 din po gumi
Gume za građevinske radne mašine	30 din po kg po gumi
Gume za poljoprivredne mašine	20 din po kg po gumi
Gume za teretne prikolice i vučene mašine	20 din po kg po gumi
Gume za ostala vozila, transportni uređaji, letelice i drugo	30 din po kg po gumi
<b>II PROIZVEDENI I UVEZENI PROIZVODI KOJI SADRŽE AZBEST</b>	100 dinara/kg po proizvodu
<b>III ISTROŠENE BATERIJE I AKUMULATORI</b>	
Starteri	15 din/kg
Prenosne baterije ili akumulatori	150 din/kg
Industrijske baterije i akumulatori	15 din/kg
<b>IV OTPADNA ULJA</b>	10 din/kg ili 9 din/litru
<b>V OTPADNI ELEKTRIČNI I ELEKTRONSKI PROIZVODI</b>	Razred 10 – Automati
Razred 1 – Veliki kućni aparati;	1) od 30 do 1500 din
Razred 2 – Mali kućni aparati;	2) od 60 do 250 din
Razred 3 – IT i telek. oprema;	3) 1%, 5% ili 10% PDV
Razred 4 – Oprema široke potrošnje za rasonodu;	4) 30 din/kg
Razred 5 – Oprema za osvetljenje:	5a) 4,13 din/kom
5a) fluorescentne, kompaktne i ostale svetiljke;	5b) 20 din/kg
5b) sijalice sa žarećom niti;	6) 50 din/kg
Razred 6 – Električni i elektronski alati(osim velikih nepokretnih industrijskih);	7) 30 din/kg
Razred 7 – Igračke, oprema za rasonodu i sport;	8) 50 din/kg
Razred 8 – Medicinski pomoćni uređaji(osim velikih nepokretnih terapijskih	9) 100 din/kg
	10) 100 din/kg

Proizvodi koji posle upotrebe postaju otpad	Iznos naknade
i dijagnostičkih); Razred 9 – Instrumenti za praćenje i nadzor;	

Izvor: Uredba o proizvodima koji posle upotrebe postaju posebni tokovi otpada, obrascu dnevne evidencije o količini i vrsti proizvedenih i uvezenih proizvoda i godišnjeg izveštaja, načinu i rokovima dostavljanja godišnjeg izveštaja, obveznicima plaćanja naknade, kriterijumima za obračun, visinu i način obračunavanja i plaćanja naknade ("Sl. glasnik RS", br. 54/2010)

Naknada za vozila na motorni pogon obračunava se prema vrsti vozila, vrsti motora i pogonskog goriva, radne zapremine motora i godina starosti. Obračunavanje naknade za vozila na motorni pogon, vrši se prema podacima o vozilu i obvezniku plaćanja upisanom u ispravi vozila. Naknada se plaća u jednokratnom iznosu, unapred za 12 meseci.

## **9. UGLJEN DIOKSID KAO PREDMET SAVREMENE PORESKE REFORME**

### **9.1. UTVRĐIVANJE PORESKE OSNOVICE KOD NEMATERIJLJANIH VREDNOSTI**

Uvođenje poreza na ugljen dioksid koji se dobija sagorevanjem fosilnih goriva (nafta, gas, ugalj) ima za cilj da ekonomski obuhvati ispuštanje gasova u atmosferu. Moguće je obuhvatiti i gasove koji nastaju ne sagorevanjem fosilnih goriva kao npr gas koji se dobija prilikom izvlačenja nafte. Zagađenje Zemljine atmosfere je toliko naraslo da je potrebno hitno preduzimanje mera jer su klimatske promene postale sve izražnije. Redukcija ispuštenih gasova u atmosferu može se postići na više načina i to:

1. Korišćenjem obnovljivih izvora energije,
2. Unapređivanje postojećih proizvodnih procesa,
3. Uvođenjem poreza na ugljen dioksid.

Porez na ugljen dioksid predstavlja trenutno najdelotvorniji ekonomski instrument sa kojim država raspolaže jer ga je moguće između ostalog odmah primeniti (Nikolić, D. 2011.). Ovakav porez ima za cilj da:

1. Smanji ispuštanje ugljen dioksida u atmosferu,
2. Poveća državne prihode koji se ponovo mogu koristiti,
3. Stimuliše inovacije.

Smanjivanje ispuštenog ugljen dioksida u atmosferu postiže se podizanjem cene fosilnih goriva jer će potrošači tada smanjiti njihovu potrošnju. Prerađivači fosilnih goriva će se okrenuti novim, modernijim načinima prerade ali potrošače ovim pristupom ne bi trebalo kazniti za veće cene goriva već samo unaprediti postojeće proizvodne procese. Kako porez na ugljen dioksid nameće cenu na svaku tonu emitovanog gasa koji izazivaju efekat staklene bašte, ovo šalje cenovni signal koji postepeno izaziva odgovor tržišta unutar cele ekonomije, i time stvara podsticaje emiterima da pređu na način proizvodnje koji emituje manje ovih gasova što za posledicu smanjenje emisije ovih gasova. ([http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/SDN/background-note\\_carbon-tax.pdf](http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/document/SDN/background-note_carbon-tax.pdf)).

**Tabela 13.** Najveći poreski sektori u postojećem i predloženom sistemu oporezivanju ugljenika

	Finska	Holandija	Norveška	Švedska	Danska	Velika Britanija	Francuska	Kvebek	Britanska Kolumbija	Bolder, Kolorado	BAAQMD, Kalifornija	CARB, Kalifornija
Prirodni gas	+	+	+	+	+	+	+	+	+			
Benzin	+		+	+			+	+	+			
Ugalj	+			+	+	+	+	+				
El. energija	+	+			+	+		+		+		
Dizel	+		+					+	+			
Tečni naftni gas (LPG)			+	+		+		+				
Lož ulje		+		+				+				
Odobrene fabrike											+	+

Izvor: *Carbon Taxes: A Review of Experience and Policy Design Considerations*, Jenny Summer, Lori Bird and Hillary Smith, Technical Report NREL/TP-6A2-47312, National Renewable Energy Laboratory, 2009.,

Povećanje državnih prihoda omogućava državi i njenim institucijama da aktivno stimulišu dalji razvoj inovacija, proizvoda koji su ekološki napredniji i prihvatljiviji za čovekovu okolinu (Cvjetković, C. 2012.). Takođe, moguće je raditi na projektima koji pomažu u prihvatanju klimatskih promena.

**Tabela 14.** Pregled država koje su uvele porez na ugljenik

Država/ Jurisdikcija	Godi na uvođenja	Poreska stopa u američkim dolarima (\$USD)	Godišnji prihod	Distribucija prihoda
Finska	1990	\$30/tona CO <sub>2</sub> (€20)	\$750 miliona (€500 miliona)	Državni budžet
Holandija	1990	\$30/tona CO <sub>2</sub>	\$4.819 milijardi (€3.213 milijardi)	Redukcija određenih poreza; Program ublažavanje klimatskih promena
Švedska	1991	Standardna stopa: \$104,83/tona	\$3.665	Državni budžet

		CO <sub>2</sub> ; Industrijska stopa: \$23,04/tona CO <sub>2</sub>	milijardi	
Danska	1992	\$16,41/tona CO <sub>2</sub>	\$905 miliona	Subvencije za zaštitu životne sredine i vraćanje u industriju
Velika Britanija	2001	\$0,0078/kWh za struju; \$0,0027/kWh za prirodni gas; \$0,0175/kg za tečni naftni gas ili ostale gasove u tečnom stanju; \$0,0213/kg za čvrsto gorivo	\$1.191 milijardi (£714 miliona)	Redukcija određenih poreza
Bolder, Kolorado	2007	\$12-13 po toni CO <sub>2</sub>	\$846,885	Program ublažavanja klimatskih promena
Kvebek	2007	\$3,20 po toni CO <sub>2</sub> , C\$3,50 (Kanadski dolar)	\$191 miliona (C\$ 200 miliona)	Program ublažavanja klimatskih promena
Britanska Kolumbija	2008	\$9,55 po toni CO <sub>2</sub> u 2008. (C\$10), uvećanje za \$4,77 (C\$5) godišnje do \$28,64 (C\$30) u 2012. god.	\$292 miliona (C\$306 miliona)	Redukcija određenih poreza

Izvor: *Carbon Taxes: A Review of Experience and Policy Design Considerations*, Jenny Summer, Lori Bird and Hillary Smith, Technical Report NREL/TP-6A2-47312, National Renewable Energy Laboratory, 2009.

## 9.2. ISKUSTVO BRITANSKE KOLUMBIJE

Britanska Kolumbija kao deo Kanade, uvela je 01.07.2008. godine, porez na ugljen dioksid. Ova provincija je samo jedna u nizu učesnica na globalnom tržištu koja se odlučila da aktivno učestuje u programu redukcije gasova koji stvaraju efekat staklene bašte. Način na koji se Britanska Kolumbija odlučila da participira je uvođenjem poreza na ugljen dioksida koji nastaje sagorevanjem fosilnih goriva. Na ovaj način direktno su utvrđeni učesnici na tržištu koji ispuštaju ugljen dioksid u atmosferu.

Iznos od 10 kanadskih dolara po toni ugljen dioksida koji se istupusti (*eng. C\$ 10 per t CO<sub>2</sub>e*) je određen kao početni nivo koji će se plaćati s tim da se tokom godina ovaj iznos uvećavao za 5 kanadskih dolara (C\$ 5) da bi dostigao 30 kanadskih dolara u 2012. godini (C\$ 30) koliko iznosi i danas. Na početku primene ovog poreza, unapred je određeno godišnje povećanje od po 5 dolara po godini do dostizanje cene od 30 dolara tako da je na ovaj način poslat jasan signal da će cena fosilnih goriva rasti za određeni nivo tokom narednih godina.

Glavni razlozi za uvođenja ovog poreza su bili (*British Columbia's Revenue-Neutral Carbon Tax, 2015*):



**1. Obuhvat gasova koji pripadaju porodici gasova koji izazivaju efekat staklene bašte.** Oporezovano je između 70-75% svih gasova koji nastaju na teritoriji Britanske Kolumbije. Ovu su uglavnom gasovi koji nastaju sagorevanjem fosilnih goriva. Ostaje u budućnosti da se oporezuju gasovi koji nastaju u industriji, a ne dobijaju se sagoravanjem fosilnih goriva kao što su:

1. prirodni gas,
2. proizvodnja cementa,
3. proizvodnja čelika.

Grafik 3. Prikaz gasova koji se oporezuju



Izvor: Ministarstvo finansija Britanske Kolumbije, 2015.

**2. Visina poreske stope.** Na početku primene ovog poreza, porez na ugljen dioksid je 2008. godine iznosio 10 kanadskih dolara po toni ugljen dioksida da bi se vremenom uvećao na 30 kanadskih dolara po toni do 2012. godine. Kasnije se porez po toni, preračunavao u osnovne jedinice po kojima se goriva prodaju, tako da je i poresko opterećenje različito u zavisnosti od vrste goriva jer se sagorevanjem različitih vrsta goriva, oslobađa i različita količina CO<sub>2</sub>.

**Tabela 15.** Učešće poreza na ugljen dioksid u ukupnoj ceni goriva

Tip goriva	Jedinica oporezivanja	Poreska stopa (u 2015. god.)	Učešće poreza u % u ukupnoj ceni goriva (u 2014. god.)
Benzin	C\$/litar	6,67	4,4
Dizel	C\$/litar	7,67	5,1
Gas za domaćinstva	C\$/metar kubni	5,7	33,9
Propan	C\$/litar	4,67	7,1
Ugalj visoke kaloričnosti	C\$/tona	62,31	54,7
Ugalj niske kaloričnosti	C\$/tona	53,31	46,8

Izvor: Brian C. Murray and Nicholas Rivers, op. cit., strana 10

**3. Korišćenje poreskih prihoda.** Od početka primene poreza na ugljen dioksid, pa do 2015. godine prikupljeno je 6,1 milijardu kanadskih dolara. Glavna odlika ovog poreza je poreska neutralnost što dovodi da se porez na dohodak građana i porez na pravna lica umanjuje u određenom iznosu. Na ovaj način, nisu se povećali budžetski rashodi Britanske Kolumbije i ukupna poreska oslobađanja u periodu 2008.-2015. godina iznosili su 7,1 milijardu kanadskih dolara. Ministar finansija ima zakonsku obavezu da svake godine podnosi izveštaj u kome će objasniti na koji način se ovaj poreski prihod troši.

Korišćenjem ovog poreza, Britanska Kolumbija uspela je da spusti nivo neto godišnjeg poreza na dohodak građanja na najniži nivo u Kanadi i on sada iznosi 190.000 kanadskih dolara, dok je korporativni porez među najnižim u Kanadi.

Potrošnja goriva se takođe smanjila od kada se primenjuje porez na ugljen dioksid. Pad potrošnje je variorao u skladu sa visinom poreske stope pa je tako najveći pad potrošnje zabeležen kada je cena tone ugljen dioksida dostigla iznos od 30 kanadskih dolara. Pri ovom iznosu poreza, pad potrošnje benzina je bio između 11 i 17%.

Uticaj ovog poreza osetio se i na rast BDP-a Britanske Kolumbije i ostatka Kanade. Prosečna stopa rasta BDP-a u periodu 2008.-2011. godina u Britanskoj Kolumbiji je iznosio 4,7%, dok je u ostatku Kanade iznosio 3,9%.

## **10. ULOGA KEJNZIJANSKE TEORIJE U STVARANJU MAKROEKONOMSKOG AMBIJENTA**

Kejnzijanska teorija je dobila ime po svom utemeljivaču Dzonu Mejnardu Kejnz (John Maynard Keynes, 1883-1946.), jednom od velikih mislilaca DZDZ veka. Kejnz je bio učenik Alfreda Maršala, na Univerzitetu u Kembridžu (gde je kasnije i sam predavao) i njegovo učenje je pod određenim Maršalovim uticajem. Pisac je mnogih ekonomskih dela, koja su bila namenjena “spasavanju kapitalizma” i koja su pod velikim uticajem društvenih i istorijskih prilika toga vremena. Bio je izuzetno obrazovan i sposoban da u kratkom roku ekonomski sagleda i opiše realnost i probleme društva u kome je živeo. Od njegovih brojnih dela, svakako je najznačajnije: Opšta teorija zaposlenosti, kamate i novca (Keynes J. M, 1956). U tom delu, on rezimira i kritikuje svoja ranija shvatanja, razvijajući pri tom, svoju analizu (teoriju) u kojoj centralno mesto zauzima ideja efektivne tražnje (Jakšić, Dimitrijević, Fabris, Praščević, 2001).

Tako koncipiran rad će se zasnivati na člancima dobrih poznavalaca Kejnzove teorije, objavljenih u stručnim časopisima engleskog govornog područja, uz korišćenje određenog obima literature, našeg govornog područja, koja je autoru bila dostupna.

### **10.1. UVOD U KEJNZOVU TEORIJU**

Kejnzijanska ekonomija je teorija i način mišljenja u čijem je središtu funkcionisanje agregatne (makro) ekonomije i koja svoju inspiraciju crpi u radovima Dzona Majnarda Kejnza – posebno njegove knjige Opšta teorija kamate, zaposlenosti i novca (1936), kao i radova Kejnzovih savremenika – R. Haroda, N. Kaldora, R. Kana, DZ. Robinsona i M. Kaleckog, koji su proširili Kejnzovu analizu i na privredu koja se razvija, kao i odnose nadnica i profita u funkcionalnoj raspodeli dohodaka, što je Kejnz inače zanemario.

Kejnzova teorija je koncipirana tako da sistematski popuni praznine u našem znanju, u okviru tri velike oblasti, i to:

- sklonosti potrošnji;
- teoriji kamatne stope; i
- značenju granične efikasnosti kapitala.

Sklonost potrošnji i sklonost štednji su bitni elementi Kejnzovog učenja. Dohodak se deli na potrošnju i štednju, pri čemu ljudi jedan deo svog

dohotka nužno troše, a drugi deo štede, ako za to imaju mogućnosti. Ako dohodak označimo sa  $D$ , potrošnju sa  $P$ , a štednju sa  $S$ , onda raniju konstataciju možemo izraziti u obliku sledeće jednačine:  $D = P + S$ . Iz ove jednačine možemo sa sigurnošću konstatovati da su potrošnja i štednja komplementarne veličine, tj. ako se više štedi, manje ostaje za potrošnju i obrnuto.

Prema Kejnzu, veličina zaposlenosti zavisi od društvene efektivne tražnje, koja opet zavisi od ukupnog društvenog (nacionalnog) dohotka, koji zavisi od veličine potrošnje stanovništva, kao i od veličine investiranja, tj. od podele društvenog dohotka na potrošnju i na štednju, koja predstavlja izvor za investiranje. Kejnz je uspeo da izdiferencira čak osam faktora (ciljeva) subjektivne prirode, koji opredeljuju sklonost ka štednji, i to (Legradić R., 1975):

- stvaranje rezerve za nepredviđene slučajeve;
- obezbeđenje sredstava za starost, ili zbrinjavanje porodice;
- uživanje u kamatama i u uvećanju vrednosti;
- obezbeđenje mogućnosti za postepeno povećanje potrošnje;
- uživanje u osećanju nezavisnosti i moći;
- obezbeđenje rezervnog kapitala za špekulacije;
- zaveštanje imovine; i
- zadovoljenje potrebe za teaurisanjem (tvrdičlukom).

Bez intervencije države nije moguće osigurati onaj obim investicija, koji bi doveo do pune zaposlenosti, kao neobično važnog uslova za stabilizaciju kapitalističkog sistema (uz uslov da se istovremeno spreči i inflacija). Opadanje krive privredne aktivnosti donosi nezaposlenost i depresiju, a najviši nivo uzlazne faze, pod uslovima pune zaposlenosti i iskorišćenja proizvodnih kapaciteta, nosi sa sobom inflaciju. Na promenljivost obima investicija utiču i razni vanekonomske faktori, kao što su optimistička i pesimistička očekivanja, porezi i sl. U kapitalizmu ne štede samo preduzetnici, radi investiranja, nego štede i druga lica i to iz sasvim različitih razloga, ali ne samo zbog investicija. Prema Kejnzu, štednja i investicije determinišu obim nacionalnog dohotka, pa prema tome i obim zaposlenosti. Pri tome treba imati u vidu da štednja zavisi od dohotka, a da investicije zavise i od raznih drugih momenata.

Kejnz dakle, ipak daje prioritet investicijama i kaže da se može održati samo onaj nivo nacionalnog dohotka (ravnotežni nivo), gde stanovništvo dobrovoljno štedi, tačno onoliko, koliko bi kapitalisti dobrovoljno investirali. Investicije dovode do porasta ili pada nacionalnog dohotka sve dok se štednja ne prilagodi nivou održivih investicija.

## 10.2. OSNOVNE KARAKTERISTIKE KEJNZIJANSKE TEORIJE

Osnovne karakteristike Kejnsovog učenja, možda bi najzgodnije bilo shvatiti, njegovim poređenjem sa predkejnzijanskom ekonomijom, što je u literaturi (Jakšić M., Pejić L, 1996) i urađeno, i to u sledeća četiri koraka:

- U predkejnzijanskoj ekonomiji (teoriji) investicije se rukovode sklonošću štednji i ne postoji samostalna funkcija investicija. Naprotiv, Kejnz ističe primat investicionih odluka i njihov značaj za objašnjenje nivoa zaposlenosti i rast. Investicije determinišu proizvodnju, koja determiniše štednju i to kroz multiplikatorsko povećavanje dohotka (i na nivou manjem od pune zaposlenosti i na nivou pune zaposlenosti, putem promene odnosa između nadnica i profita). Kapitalisti, a ne štediša su ti, koji donose investicione odluke.
- U predkejnzijanskoj ekonomiji postoji odvojenost između teorije novca i teorije vrednosti. Novac utiče jedino na apsolutni nivo cena, a ne i na relativne cene roba i usluga u privredi. Novac se traži isključivo zbog transakcija, a povećanja ponude novca utiču isključivo na nivo cena. U kejnzijanskoj teoriji novac se traži kao imovina, a kamata je određena isključivo ponudom i tražnjom za novcem zbog špekulativnih motiva, dok uticaj novca na cene zavisi od toga kako kamate utiču na odnos potrošnje i proizvodnje.
- U predkejnzijanskoj ekonomiji pretpostavlja se da agregatno tržište rada funkcioniše kao i svako mikro tržište i da se ponuda i tražnja izjednačavaju promenama cene rada (realne nadnice). Nezaposlenost je dobrovoljna usled odbijanja radnika da prihvate smanjenje realne nadnice. Kejnz je klasičnu voljnu nezaposlenost preokrenuo u nevoljnu nezaposlenost, postavljajući pitanje da li su i kada radnici mogli da određuju svoju realnu nadnicu, s obzirom da nemaju kontrolu nad nivoom cena (nezaposlenost nije nužno voljna).
- Kejnzijanska ekonomija odbacuje ideju da je funkcionalna raspodela dohodaka određena mehanizmom koji osigurava da je nagrada faktorima proizvodnje jednaka marginalnoj produktivnosti, izvedenoj iz agregatne produkcione funkcije. Ovo pretpostavlja konstantne prinose u linearnoj produkcionoju funkciji, jer u protivnom faktorske cene ne bi bile jednake ukupnom proizvodu. Još je važnija činjenica da, pošto su kapitalna dobra heterogena, ona jedino mogu biti agregirana kada je cena, kamata ili profit, poznata. Otuda marginalni proizvodi ne mogu biti izvedeni nezavisno i samostalno. Kejnzijanska teorija raspodele ukazuje na zavisnost profita od investicionih odluka preduzeća i od sklonosti štednji, koju pretpostavljamo za imaoce nadnica i profita.

Jedan od osnovnih nedostataka kejnzijanske teorije je i činjenica da ona pretpostavlja zatvorenu privredu, tj. zanemaruje problem platnog bilansa, što nije blisko ekonomskoj realnosti.

### **10.3. SAVREMENA VIĐENJA KEJNZIJANSKE TEORIJE I DELIMIČNI KRITIČKI OSVRT**

U svom napisu, pod imenom “Reinkarnacija kejnzijanske ekonomije” (Mankiw N. G., 1992), autor je u svom komentaru Lukasovog članka – “Smrt kejnzijanske ekonomije”, izrekao veoma važnu i rekli bi smo tačnu konstataciju, a to je da je objava smrti kejnzijanske ekonomije, u najmanju ruku prerana. Istina je, kaže Menkju, da Kejnzova teorija danas ne inspiriše u velikoj meri, pa ako je čak i umrla osamdesetih godina DZDZ veka, onda je danas oživela.

U istom napisu, autor izjavljuje da mu je cilj da približi stavove predkejnzijanaca i kejnzijanaca i da bi želeo da pokuša da razjasni (razmotri) šest dvosmislenih (sumnjivih) Kejnzovih tvrdnji, koje je sam izdvojio i koje neće biti predmet interesovanja ovoga rada.

Mnogi drugi, poznati i manje poznati autori, su pisali o Kejnzu i njegovoj teoriji i svi se slažu najmanje u jednoj konstataciji, koju je izrekao Blaug, a ona glasi: da se ni tridesetih godina, a pogotovu ne danas, nije moglo govoriti o zaokruženoj teoriji, već pre o skupini ideja, koje po svom značaju nisu ujednačene. Ova konstatacija izrečena je najverovatnije kao komentar sledeće Kejnzove misli: “Ideje ekonomista, i kada su u pravu, i kada greše, daleko su moćnije nego što se misli. Praktični ljudi, koji veruju da su potpuno oslobođeni intelektualnih uticaja, u stvari su robovi davno umrlih ekonomista”. Blaug izražava svoje mišljenje o Kejnzovoj teoriji, kao revolucionarnoj, samo u meri u kojoj je ona (teorija) uticala na kreiranje ekonomske politike (prevažodno u međuratnom i posleratnom periodu).

O kejnzijanskoj revoluciji, može se dakle govoriti u sferi praktičnog ekonomskog delovanja, prvenstveno imajući u vidu da je ekonomska nauka toga vremena bila zapala u veliku krizu. Kejnz je uspeo da otkrije važne istine o ekonomskom sistemu, pre svega o mogućnosti neravnotežnih stanja. Kasnije (a i danas je uglavnom tako u razvijenim ekonomijama) je došlo do napretka teorije opšte ravnoteže i uvođenja matematičkih modela, koji su omogućili daleko precizniju identifikaciju i iskazivanje uzročnika neravnotežnih stanja, nego što je to bilo moguće u Kejnzovo vreme.

Milton Fridman, u oceni Kejnzove teorije, ističe da ona i pored velikog uticaja, nije ništa drugo do neuspeli eksperiment, čija je jedina zasluga u tome što je “jedan nedelotvorni ćorsokak sada ispitan i tu drugi neće zalutati”. Bazični elementi Kejnzove teorije: potrošnja kao pasivna

varijabla, a investicije ključna; tvrdnja da novac ima sporednu ulogu, da država treba da zameni tržište, a činovnici građane, pokazala se vrlo štetnom, jer je država, nakon rata pokrenula inflatornu spiralu i redistributivnom politikom ugrozila konkurentsku poziciju tih privreda. Iako Kejnz, možda ni sam nije verovao da se inflacija može smanjiti ispod 2%, po oceni Fridmana ona je bila zanemarena i podređena potrebama realnog rasta proizvodnje i zaposlenosti.

Ponajbolju ocenu vremena nastanka i uspona Kejnzove teorije dao je Kindlberger: "Depresija 1929. bila je toliko duga, sveobuhvatna i duboka, jer vodeće sile nisu za nju ni teorijski ni praktično bile pripremljene. One su teorijski bile privržene neoklasičnom automatizmu zlatnog standarda, a praktično nisu raspolagale mehanizmom intervencije. Britanci su bili nesposobni, a Amerikanci nesprenni da stabilizuju svetske ekonomske tokove u domenu slobodne trgovine, kretanja kapitala i monetarnih kretanja". Odsustvo globalne koordinacije navodilo je zemlje na protekcionizam, što se na međunarodnom planu ispoljilo u variranju kamata i cena akcija.

Prema Korijevom mišljenju, Kejnz je značajna (revolucionarna) pojava u ekonomskoj teoriji, pa i politici. Svoju tvrdnju brani argumentom da je Kejnz stavio tržište rada u funkciju agregatnog nivoa proizvodnje. Pored zaposlenosti određene na tržištu proizvoda, u zavisnosti od veličine efektivne tražnje, slično je i sa investicijama i nadnicama. Dakle, Kejnsov najveći doprinos je stavljanje zaposlenosti u funkciju proizvodnje, iz čega je proisteklo i vezivanje investicija i faktorskih cena za željeni dohodak.

Kejnzovo delo je bilo (možemo možda reći i ostalo) inspiracija mnogih velikana ekonomske misli. Često su isticani argumenti za i protiv revolucionarnosti Kejnzove teorije. Najčešće korišćeni argument protiv revolucionarnosti Kejnzove teorije je: da je osnov na kome se zasniva teorija (efektivna tražnja, multiplikator, neizvesnost, rigidnost, neravnoteža) bio poznat i pre Kejnza. Najveći argument u prilog revolucionarnosti Kejnzove teorije, možda bi mogao da bude: odbacivanje kvantitativne teorije novca.

Pa ipak, autori ovog rada, proučavajući Kejnzovo delo, nikako se nisu mogli oteti, verovatno ne baš originalnom utisku, da je Kejnzova teorija u dobroj meri revolucionarna. U prilog tome, valja istaći najvažnije doprinose Kejnzove teorije:

- Kejnz je uspeo da napravi zaokret:
  - od mikro ka makro analizi,
  - od kratkog ka dugom roku,
  - od monetarnih ka realnim agregatima, i
  - od varijacija cena ka varijacijama količina;
- Kejnz je dokazivao hipotezu o agregatnoj potrošnji i štednji kao stabilnim funkcijama dohotka;
- Kejnz je istakao razdvojenost štednje i investicija, koje se mogu uravnotežiti samo promenama dohotka;

- Kejnz je objasnio tražnju za novcem pomoću spekulativnog i transakcionog motiva; i
- Kejnz je istakao determiniranost realnih nadnica obimom zaposlenosti.

Kenzijanska teorija, u celini, je dala jedan nemerljiv doprinos razvoju ekonomske misli, pa i ekonomske politike (naročito toga vremena). I pored brojnih mana, koje su u dobroj meri ostale izvan razmatranja u ovom radu, njen značaj je utoliko veći, jer mogućnosti za njeno osavremenjavanje i usvršavanje, nisu ni do današnjih dana sasvim iscrpljene.



## **11. PRAVNO REGULISANJE UGOVORA O ORGANIZOVANJU PUTOVANJA**

„Turizam je po mnogim svojim karakteristikama i rezultatima u svetu obeležio 20. vek, a od svoje pojave pa do danas turizam prati i kreira različite ekspanzivne društvene i ekonomske pojave. Veliki broj istraživanja odnosi se na njegove ekonomske efekte, koji su zapravo vezani za njegov rast i razvoj, organizaciju, upravljanje, poslovno-preduzetničke i tehničko-tehnološke aspekte i interpretacije. Ekonomska priroda turizma ostala je temeljna činjenica i danas kada teoretičari sve više ispituju društvene efekte ove delatnosti.“(Gajić, Džigurski, Dragin, 2011).

Većina ugovora u turizmu kod nas su neimenovani, odnosno nisu uređeni zakonom, pa su osnovni izvori prava za njih poslovni običaji i uzanse. Ugovor o organizovanju putovanja je, kao posebno važan, uređen zakonom i spada u grupu imenovanih ugovora. (Vilus, Carić, Šogorov, Đurđev, Divljak, 2008).

Turističke usluge pružaju se mimo ugostiteljstva i u oblastima saobraćaja, osiguranja, trgovine, bankarstva, kulture, zabave, domaće radinosti itd. (Perović, Stojanović, 1980).

Nagli razvoj turizma u svetu doveo do toga da su se izradila prva međunarodna pravila o turizmu, a takođe su osnovane odgovarajuće međunarodne organizacije u ovoj oblasti (Tepavac, Nikolić, Cvijanović, 2012). U ovom pogledu su od posebnog značaja: Sporazum o poslovnim odnosima između hotela i putničkih agencija iz 1963. godine (FIAV), Međunarodni hotelski red (AIH, 1954.). AIH i FIAV zaključile su 1963. godine poseban sporazum o poslovnim odnosima između hotela i putničkih agencija, a koji je zamenjen Hotelskom konvencijom između AIH i FIAV iz 1970. godine. U ovoj oblasti najznačajniji dokument o unifikaciji pravila o turističkim uslugama je svakako Međunarodna konvencija o ugovoru o putovanju, koja je na Međunarodnoj diplomatskoj konferenciji u Briselu 1970. godine potpisana. Određen značaj ima i Nacrt Konvencije o ugovoru o hotelskim uslugama, koju je izradio Institut za unifikaciju privatnog prava (UNIDROIT).

Ugovori o turističkim uslugama u našem pozitivnom pravu detaljnije su regulisani u Zakonu o obligacionim odnosima iz 1978. godine, a u određenoj meri i Zakonu o turizmu.

U poslovnoj praksi u ovoj oblasti poseban značaj imaju i Posebne uzanse u turizmu. Za razvoj ugostiteljske delatnosti i turizma u nas bile su od ključnog značaja i Posebne uzanse u ugostiteljstvu. Značajan izvor prava su ugovori i opšti uslovi poslovanja. U ovoj oblasti se sve češće pojavljuju imperativni propisi. Njihov je najčešći smisao da utvrde posebne i to sve teže uslove koje mora ispunjavati organizacija da bi mogla pružati turističke usluge i na taj način se obezbeđuje sve kvalitetnija turistička usluga.

Ugovorom o organizovanju putovanja jedna ugovorna strana - organizator putovanja obavezuje se, da pribavi putniku skup usluga koje se sastoje od prevoza, boravka i drugih usluga koje su sa njima vezane, a putnik se obavezuje da organizatoru putovanja plati jednu ukupnu (paušalnu) cenu.

Iz zakonske definicije ugovora o organizovanju putovanja proizilazi da je reč o pružanju skupa usluga, najmanje tri: prevoz, boravak i neke druge usluge. Međutim, „skup usluga“ nije prost zbir izolovanih usluga, već „rezultat njihova smišljenog rasporeda i sinhronizovanog uzajamnog odnosa, koji konačno dovodi do nove suštine: organizovanog putovanja“ (Gorenc, V., Šmid, V., 1999). Pojedini autori smatraju da nije zaključen ugovor o organizovanju putovanja ako ugovor za svoj predmet ima rezervaciju sobe (boravak) i prevoz (od aerodroma do hotela), jer nema skup usluga, već samo jedna, koja obuhvata i akcesorne usluge transfera. (Wineersch, E. 1974). Međunarodna konvencija o ugovoru o putovanju (čl. 1, st. 2), sa kojom je donekle usaglašen i naš Zakon o obligacionim odnosima, propisuje da predmet ugovora o organizovanom putovanju čini „skup usluga koji se sastoji od prevoza, boravka odvojenog od prevoza ili drugih sa njima povezanih usluga.“ Osnovna razlika između Konvencije i našeg Zakona je u dopunskim uslugama za koje u Konvenciji stoji „...ili drugih sa njima povezanih usluga“, dok u našem Zakonu piše „...i drugih usluga koje su sa njima povezane...“. Dominantno mišljenje u Nemačkoj je da je za postojanje ugovora o organizovanju putovanja potrebno postojanje bilo usluge prevoza i boravka ili, ako prevoz obuhvata noćenje, neke druge usluge koje se ne bi mogle ubrojati u beznačajne sporedne usluge i, treća mogućnost, samo prevoz ili samo boravak, ali i usluge koje se ne ubrajaju u prehranu ili u niz beznačajnih usluga. Iako je za jedne ugovor o organizovanju putovanja mešoviti ugovor, sa posebnim obeležjima, smatramo da se može braniti i teza o ugovoru *sui generis*.

Zemlje članice Evropske unije imaju dodatne propise u vidu Direktive o paušalnim putovanjima, odmorima i kružnim putovanjima. (Directive du Conseil du 19. juni 1990. ) I naša zemlja je u kreiranju svojih propisa imala u vidu Direktive. Kao razlog delimične usklađenosti navodi se činjenica da su uzete u obzir relevantne odredbe Direktiva, a da ostale odredbe Direktiva „nisu predmet regulisanja Zakona o turizmu.“

Kao izvor prava za ugovor o organizovanju putovanja kod nas pored zakona i poslovnih običaja bitni su i opšti uslovi poslovanja. Naročito, opšti uslovi koje utvrđuje, za svoje članice, YUTA, nacionalna asocijacija turističkih agencija. (Opšti uslovi putovanja, YUTA, Nacionalna asocijacija turističkih agencija, od 23.12.2009.)

Ugovor o organizovanju putovanja je u našem pravu neformalan ugovor, iako organizator putovanja ima obavezu da prilikom zaključenja ovog ugovora izda putniku potvrdu o putovanju. Činjenica da je u Zakonu o turizmu, posebno je propisana sadržina opštih uslova i programa putovanja, koji se moraju uručiti putniku, govori o želji da se zaštiti slabija strana u

ovom ugovoru – putnik. Ove odredbe dorađene su Zakonom o izmenama i dopunama zakona o turizmu.

Organizator putovanja prilikom zaključenja ugovora obavezan je da izda putniku potvrdu o putovanju.

Zakon o turizmu utvrdio je obaveze organizatora putovanja vezano za utvrđivanje opštih uslova putovanja i izrade programa putovanja, u pisanoj formi (štampanoj ili elektronskoj).

Organizator putovanja je dužan da utvrdi opšte uslove putovanja i da izradi program putovanja, u pisanoj formi (štampanoj ili elektronskoj), u skladu sa zakonom. Organizator putovanja je dužan da se pridržava opštih uslova putovanja i programa putovanja. Zakonske odredbe izraz su potrebe da se zaštiti slabija ugovorna strana kod ugovora o organizovanju putovanja, a to je putnik. Organizatori putovanja retko pristaju da izmene formularne ugovore, (Ognjanović, S., Raičević, V. 2008) dok su opšti uslovi putovanja, koje sačinjavaju organizatori putovanja, gotovo nepromenjivi.

Kao što smo ranije istakli, ukoliko program putovanja sadrži sve elemente neophodne za potvrdu o putovanju dovoljno je da potvrda o putovanju samo sadrži uput na taj program.

Izmenе u programu putovanja mogu se vršiti samo ako su prouzrokovane vanrednim okolnostima koje organizator putovanja nije mogao predvideti, izbeći ili otkloniti.

## **11.1. OBAVEZE ORGANIZATORA PUTOVANJA IZ UGOVORA O ORGANIZOVANJU PUTOVANJA**

### **11.1.1. Obaveza organizatora putovanja da postupa pažnjom urednog privrednika**

Obaveza organizatora putovanja da postupa pažnjom urednog privrednika predstavlja opštu obavezu koja treba neposredno da se primenjuje onda kada neka radnja ili neko pitanje nisu uopšte regulisani u ugovoru. Organizator putovanja dužan je da se prilikom organizovanja putovanja ponaša tako da postupa pažnjom urednog privrednika i da taj posao realizuje lege artis, tj. pažnjom urednog stručnjaka za obavljanje ove vrste turističkih usluga. Direktiva EU (Direktiva EU 90/314 od 13.06.1990. ) predviđa da organizator putovanja odgovara ne samo za svoje obaveze i njihovo izvršenje, već i za obaveze posrednika i isporučioца usluga. Ovo je u skladu sa koncepcijom „paket tura“ koja obuhvata kombinaciju nekoliko elemenata za koje je operator odgovoran.

### **11.1.2. Obaveza organizatora putovanja da putniku pruži usluge koje imaju sadržaj i svojstva predviđena ugovorom, potvrdom, programom putovanja i opštim uslovima putovanja**

Obaveze organizatora putovanja definisane su ugovorom o organizovanju putovanja, a sadržane i u obaveznim dokumentima: potvrda o putovanju, program putovanja i opštim uslovima putovanja. Na način kako su obaveze definisane u ugovoru i predočena u ova tri akta neophodno je da one budu u potpunosti realizovane. Svako odstupanje od ugovornih obaveza predstavlja narušavanje ugovornih obaveza.

Prema pravilima profesionalne deontologije obaveze organizatora putovanja prevazilaze krute zakonske norme i odredbe ugovora o organizovanju putovanja. Prema ovim pravilima organizator putovanja “mora da čini i nemoguće da bi pružio potpunu satisfakciju svojim klijentima”, da postupa “s pažnjom i mnogo poštenja” (čl. 1 i 7). Istim pravilima predviđeno je da je organizator putovanja dužan da otkloni mogućnost dovođenja putnika u zabludu o vrednosti i atraktivnosti predočenog putovanja. Obaveštenja koja daje moraju biti “ozbiljna i dobijena iz sigurnih izvora.” (čl. 1, 2 i 3)( Međunarodna pravila profesionalne deontologije, FIAV, 1965.).

Pravilo je da se za slučaj zamene ugovorenog smeštaja ne bi smela menjati kategorija ugostiteljskog objekta. Ako se kategorija ugostiteljskog objekta menja na više, pravilo je da uvećana cena pada na teret organizatora putovanja. (Bajić, B., 2011). Ukoliko se kategorija objekta menja na niže organizator putovanja je dužan da umanjí cenu putniku. Prema Opštim uslovima putovanja YUTA “ukoliko putnik nije izričito ugovorio smeštaj posebnih odlika, prihvatiće bilo koju službeno registrovanu smeštajnu jedinicu u smeštajnom objektu opisanom u programu putovanja, bez obzira na osobenost putnika, lokaciju i položaj objekta, spratnost, blizinu buke, parking i dr. uslove”

### **11.1.3. Obaveza obaveštavanja putnika**

Za uspešno organizovanje putovanja, uz ispunjavanje svih obaveza od strane organizatora putovanja, neophodno je i da putnik izvrši određene pripreme kako bi putovanje proteklo u skladu sa ugovorom. Da bi se to realizovalo neophodno je da organizator putovanja da putniku potrebna obaveštenja.

Zakonska obaveza organizatora putovanja je da putniku pruži potrebna obaveštenja o cenama i uslovima prevoza, boravka i posebnih usluga, kao i obaveštenja koja se odnose na kvalitet prevoznih sredstava i smeštaja, na red vožnje, veze, granične i carinske formalnosti, na sanitarne, monetarne i druge administrativne propise. Obaveza obaveštavanja putnika uključuje i obavezu organizatora putovanja da da podatke koji su sastavni deo programa putovanja i opštih uslova putovanja. Prema Opštim uslovima

putovanja YUTA organizator putovanja se “saglasno dobrim poslovnim običajima u ovoj oblasti stara o pravima i interesima putnika, da pre polaska na put dostavi putniku ime, adresu i broj telefona lokalnog predstavnika, odnosno lokalne agencije partnera organizatora”. Kada su u pitanju objavljeni uslovi za putovanja oni se, prema istim Opštim uslovima, odnose isključivo na državljane sa putnom ispravom R. Srbije. To znači da organizator ne snosi odgovornost i nije dužan upoznati putnike, državljane drugih država, na uslove (vizne, carinske, zdravstvene i dr.) već je obaveza stranog državljanina da se informiše kod nadležnog konzulata, i da putnik sam potrebne uslove i isprave obezbedi blagovremeno i uredno.

#### **11.1.4. Obaveza čuvanja tajne o putniku, njegovom prtljagu i njegovim kretanjima**

Bez saglasnosti putnika organizator putovanja ne može saopštavati trećim licima podatke koje dobije o putniku, njegovom prtljagu i njegovim kretanjima.

Ova obaveza se ne odnosi na podatke koji se daju nadležnim organima, već samo na neovlašćena lica.

Lično je pravo putnika da saopštava podatke o sebi i o svome kretanju i to ulazi u njegovor lično pravo kao građanina i zbog toga je organizator putovanja odgovoran ako prekrši svoju obavezu čuvanja tajne o putniku. Organizator putovanja ne sme sebi da daje za pravo da procenjuje da li su ti podaci od značaja za putnika ili nisu. Odgovornost organizatora putovanja zbog kršenja poslovne tajne u pogledu putnika, njegova prtljaga i njegovog kretanja, ne treba svoditi samo na materijalnu štetu, jer može da bude i moralne prirode i tada putnik ima pravo da zahteva odgovarajuću moralnu satisfakciju (Perović, Stojanović, 1980).

#### **11.1.5. Obaveza organizatora putovanja da prihvati zamenu putnika drugim licem**

Ako drugačije nije ugovoreno, putnik može odrediti drugo lice da umesto njega koristi ugovorene usluge pod uslovom da ovo lice zadovoljava posebne zahteve predviđene za određeno putovanje i da putnik nadoknadi organizatoru putovanja troškove prouzrokovane zamenom. Dakle, ako ugovorom nije isključena ova zakonska mogućnost ujedno je i obaveza organizatora putovanja da prihvati zamenu putnika trećim licem. To podrazumeva da to treće lice zadovoljava posebne zahteve predviđene za određeno putovanje (posedovanje putnih isprava, vakcinisanje, posedovanje zdravstvenog osiguranja, zdravstvenog uverenja i sl.).

## **11.2. OBAVEZE PUTNIKA IZ UGOVORA O ORGANIZACIJI PUTOVANJA**

### **11.2.1. Obaveza putnika da organizatoru putovanja plati ugovorenu cenu za putovanje u vreme kako je ugovoreno**

Osnovna obaveza putnika je da organizatoru putovanja plati ugovorenu cenu za putovanje kako je ugovoreno, odnosno uobičajeno. U ceni su sadržane obaveze putnika za sve ugovorene usluge i iskazana je ukupna (paušalna) cena, a ne cena pojedinačnih usluga.

Ugovorena cena no osnovu ugovora o organizovanju putovanja je fiksna (paušalna) (Perović, Stojanović, 1980) cena jer u sebi obuhvata ne samo nagradu organizatora putovanja za organizovano putovanje u skladu sa ugovorom o organizovanju putovanja, potvrdom o putovanju i programom putovanja, nego i cenu usluga trećih lica koje organizator putovanja angažuje u cilju organizacije putovanja.

Zakonom nije uređeno pitanje u kom trenutku putnik ima obavezu plaćanja ugovorene cene organizatoru putovanja. Ukoliko je rok plaćanja preciziran ugovorom tada je bitno šta je ugovorom predviđeno. Ukoliko rok plaćanja nije preciziran trebalo bi se primeniti opšte običajno pravilo koje važi za usluge robnog prometa, a to je da se usluga plaća kada bude izvršena. Prema Opštim uslovima putovanja YUTA cene su iskazuju u stranoj valuti, a obračun uplata vrši se u zemlji u dinarima, prema prodajnom kursu poslovne banke organizatora, na dan uplate, odnosno, kursu navedenom u programu putovanja. Putnik ima pravo na srazmerno snižavanje cene ako su usluge iz ugovora o organizovanju putovanja nepotpuno ili nekvalitetno izvršene. Organizator putovanja može zahtevati povećanje ugovorene cene samo ako je posle zaključenja došlo do promene u kursu razmene valuta ili do promene u tarifama prevoznika, koje utiču na cenu putovanja. Da bi organizator imao pravo na povećanje cene u prethodnom slučaju neophodno je da je ovakva klauzula data u potvrdi o putovanju. Ako je zahtev za povećanje cene veći od 10% putnik ima pravo da odustane od ugovor.

U Direktivi EU se ne navodi koliki procenat povećanja cene može da bude osnov za odustanak, već se kaže da je potrošaču dozvoljeno da odustane od ugovora ukoliko se cene „suštinski“ promene u odnosu na one koje su navedene u ugovoru. U tom slučaju putnik ima pravo da raskine ugovor bez plaćanja bilo kakve naknade ili mu se daje pravo da prihvati neku drugu mogućnost putovanja kao zamenu za onu kojom nije zadovoljan.

### **11.2.3. Obaveza putnika na davanje potrebnih podataka i ispunjavanje uslova predviđenih propisima**

Putnik je u obavezi da organizatoru putovanja blagovremeno dostavi tražene podatke potrebne za organizovanje putovanja. To se posebno odnosi na potrebe pribavljanja prevoznih karata, rezervaciju za smeštaj, kao i isprave potrebne za prelazak preko granice.

Putnik je dužan da se stara da on lično, njegove lične isprave i njegov prtljag ispunjavaju uslove predviđene graničnim, carinskim, sanitarnim, monetarnim i drugim administrativnim propisima. Prema Opštim uslovima putovanja YUTA putnik je dužan da se pre zaključenja ugovora informiše preko sajta Ministarstva spoljnih poslova (navodi se i adresa sajta) ili na drugi način o zemljama tzv. visokog ili umerenog rizika. Pomenuti Opšti uslovi putovanja veom detaljno predviđaju i druge obaveze putnika, poput obaveze da garantuje da „on, njegove isprave, prtljag i dr., ispunjavaju uslove određene propisima naše, tranzitne i odredišne zemlje (granični, carinski, sanitarni, monetarni i drugi propisi) i po sopstvenom izboru obezbedi odgovarajuće polise putnog osiguranja...“

Putnik je odgovoran za svaku štetu koju pričinu organizatoru putovanja neizvršavanjem obaveza koje za njega proizilaze iz ugovora i zakona.

### **11.3. ODGOVORNOST ORGANIZATORA PUTOVANJA I PUTNIKA NA OSNOVU UGOVORA O ORGANIZOVANJU PUTOVANJA**

Organizator putovanja dužan je da izvrši ugovor u potpunosti i na ugovoreni način i da to učini pažnjom urednog privrednika. U suprotnom dužan je da nadoknadi štetu.

Organizator putovanja odgovara za štetu koju prouzrokuje putniku zbog potpunog ili delimičnog neizvršenja obaveza koje se odnose na organizovanje putovanja predviđenim ugovorom i zakonom. Izmenama i dopunama zakona o turizmu iz 2010. godine predviđena je obaveza organizatora putovanja da osigura putovanje „garancijom putovanja usled insolventnosti“, kojom se posebno obezbeđuju troškovi nužnog smeštaja, ishrane i povratka putnika sa putovanja u mesto polaska u zemlji i inostranstvu, kao i sva nastala potraživanja putnika. Ovom garancijom obezbeđuje se naknada štete putniku koja je prouzrokovana neispunjenjem, delimičnim ispunjenjem ili neurednim ispunjenjem obaveza organizatora putovanja.

Ukoliko je organizator putovanja trećim licima poverio izvršenje usluga prevoza, smeštaja ili drugih usluga vezanih za izvršenje putovanja i u



tom slučaju organizator putovanja odgovara putniku zbog štete koja je nastala zbog potpunog ili delimičnog neizvršenja ovih usluga. Čak i ako su usluge izvršene saglasno ugovoru i propisima, organizator putovanja je dužan da nadoknadi nastalu štetu koju je putnik pretrpeo povodom njihovog izvršenja. Organizator putovanja se može osloboditi odgovornosti za štetu koju je pretrpeo putnik ukoliko dokaže da je postupao pažnjom urednog privrednika pri izboru lica koja su izvršila navedene usluge. Teret dokazivanja je na organizatoru putovanja. Sa druge strane, konkretna odgovornost trećeg lica, koje je npr. vršilo prevoz putnika i prtljaga, utvrđuje se prema pravilima koja važe za pojedinačni ugovor (Knežević, 2009).

Putniku pored prava na naknadu štete pripada i pravo na srazmerno sniženje cene, ukoliko su usluge iz ugovora nepotpuno ili nekvalitetno izvršene. Organizator putovanja dužan je da putniku vrati sredstva zbog srazmernog smanjenja cene usled nerealizacije ili nepotpune realizacije programa putovanja, u roku određenom opštim uslovima putovanja, odnosno programom putovanja, koji ne može biti duži od 15 dana od dana otkaza putovanja, odnosno od dana podnošenja osnovanog prigovora putnika.

Kako je organizator putovanja dužan da putniku izda potvrdu o putovanju, ukoliko organizator putovanja nije sačinio potvrdu o putovanju ili nije predata putniku ne znači da ugovor o organizovanju putovanja nije zaključen, ali organizator putovanja za slučaj neizdavanja potvrde odgovara za svu štetu koju putnik pretrpi zbog neizdavanja potvrde o putovanju i njene netačnosti (Veselinović, 2011).

## **11.4. PRESTANAK UGOVORA**

Ugovor o organizovanju putovanja može prestati: ispunjenjem ugovornih obaveza, sporazumom ugovornih strana, odustankom od ugovora, poništenjem.

Ugovorne strane zaključuju ugovor o u cilju njegovog ispunjenja, odnosno ispunjenja ugovornih obaveza. To je najčešći način prestanka ugovornih obaveza. Iz opštih odredbi ZOO proizilazi da se „ispunjenje sastoji u izvršenju onoga što čini sadržinu obaveze, te niti je dužnik može ispuniti nečim drugim, niti poverilac može zahtevati nešto drugo.“ Ugovorne strane se mogu sporazumeti o prestanku ugovora. Za sporazumni prestanak neophodna je saglasnost obe ugovorne strane.

Od sporazumnog prestanka ugovora treba razlikovati odustanak od ugovora jer za njega nije neophodan pristanak druge ugovorne strane. Zakonodavac je sam definisao uslove kada organizator putovanja i putnik mogu raskinuti ugovor, odnosno odustati od ugovora. Time je ovaj ugovor dobio karakter lako raskidivog ugovora. Postoje tri momenta kada putnik može odustati od ugovora: 1. pre početka putovanja, u razumnom roku



(blagovremeni odustanak) 2. pre početka putovanja, ali neblagovremeno i 3. nakon početka putovanja.

Ako putnik odustane od ugovora pre početka putovanja u razumnom roku, organizator putovanja ima pravo samo na naknadu administrativnih troškova. „Razumni rok“ se određuje s obzirom na vrstu aranžmana i svaki odustanak u tom roku smatra se blagovremenim odustankom.

U slučaju da putnik neblagovremeno odustane od ugovora, ali pre početka putovanja, organizator putovanja može od putnika zahtevati naknadu u određenom procentu ugovorene cene, koji se utvrđuje srazmerno vremenu preostalom do početka putovanja i koji mora biti ekonomski opravdan. Međutim, ukoliko je putnik odustao od ugovora, u istom roku, zbog okolnosti koje nije mogao izbeći ili otkloniti i koje bi, da su postojale u vreme zaključenja ugovora, predstavljale opravdani razlog da ne zaključi ugovor, kao i u slučaju ako je putnik obezbedio odgovarajuću zamenu ili je zamenu našao sam organizator, tada organizator putovanja ima pravo samo na naknadu troškova. Treća mogućnost je da putnik odustane od ugovora nakon početka putovanja, a razlog za to nisu okolnosti koje nije mogao izbeći ili otkloniti. Za ovaj slučaj odustanka organizator putovanja ima pravo na puni iznos ugovorene cene putovanja.

Kao poseban zakonski uslov za jednostrani raskid ugovora od strane putnika je povećanje ugovorene cene iznad deset odsto od strane organizatora putovanja.

Od ugovora o organizovanju putovanja može odustati i organizator putovanja. Organizator putovanja može od ugovora odustati potpuno ili delimično, pre ili za vreme izvršenja ugovora. Organizator putovanja nema obavezu na naknadu štete putniku, ako potpuno ili delimično odustane od ugovora zbog nastupanja izvanrednih okolnosti, koje se nisu mogle predvideti, ni izbeći ili otkloniti, a koje bi, da su postojale u vreme zaključenja ugovora, predstavljale opravdan razlog za organizatora putovanja da ugovor ne zaključi. Među takve razloge odustanka, na koje bi se mogao pozvati organizator putovanja, mogli bi uvrstiti: ratne nemire i sukobe, nasilne demonstracije, štrajkove koji ugrožavaju organizaciju putovanja, epidemije, elementarne katastrofe, velika oštećenja turističkih objekata u kojima se treba realizovati putovanje (smeštajnih, ugostiteljskih, izletničkih), nagli skok deviznog kursa, i sl. Imperativne odredbe, u tom pogledu ima i Zakon o obligacionim odnosima i Zakon o turizmu.

Ugovor o organizovanju putovanja može prestati i poništenjem. Ova mogućnost prestanka „crpi“ izvor u opštim odredbama Zakona o obligacionim odnosima u kojima je predviđeno da ugovori koji su protivi ustavno utvrđenim načelima ili prinudnim propisima je ništav, ako cilj povređenog pravila ne upućuje na neku drugu sankciju ili ako zakonom u određenom slučaju ne propisuje što drugo.

## 12. ANALIZA EKONOMSKIH EFEKATA STRANIH DIREKTNIH INVESTICIJA

Strane direktne investicije (SDI) predstavljaju najznačajniji deo međunarodnih tokova kapitala. U uslovima globalizacije i novog ekonomskog poretka, dobijaju ulogu važne poluge ekonomskog razvoja. Direktne investicije u inostranstvu su ipak nešto više od međunarodnog kretanja kapitala, s obzirom na elemenat kontrole u preduzeću, i njihova izuzetna dinamika, nesumnjivo se pripisuje aktivnostima transnacionalnih kompanija i promenama u globalnom poslovnom okruženju. Republika Srbija beleži visok spoljnotrgovinski deficit u periodu od 2000. godine do danas što predstavlja veliki problem u smislu održivog ukupnog privrednog razvoja. Osim toga, evidentan je i problem konkurentnosti srpskog izvoza. SDI imaju potencijal da generišu zaposlenost, povećavaju produktivnost, transferišu znanje i tehnologiju, nova menadžerska znanja, implementiraju programe obuke zaposlenih, povećavaju životni standard, omogućavaju integrisanje zemlje u međunarodne ekonomske tokove, utiču na poboljšanje poslovnog okruženja, omogućavaju pristup stranom tržištu i sl. te su neophodne ne samo sa aspekta razvojnih potreba privrede, već i rasta i održavanja konkurentskih pozicija i performansi.

Danas su glavni promoteri SDI u svetu transnacionalne kompanije (TNK). Mreža TNK broji preko 61.000 matičnih kompanija i oko 900.000 njihovih filijala širom sveta. Nove organizacione tehnike i informaciono-komunikaciona tehnologija omogućavaju da TNK rastu i vrše ekspanziju svojih aktivnosti. Njihov ulazak u pojedine zemlje izaziva značajne pozitivne ili negativne efekte (Maksimović, 2006). Privreda Republike Srbije se našla pred najvažnijim problemom ekonomskog razvoja, koji se ogleda u nedostatku kapitala bez kojeg se ne mogu rešiti ključni problemi. Duboka ekonomska kriza, dug period izolacije, ratni sukobi, zastarela tehnologija, nedostatak domaćeg kapitala, nameću potrebu privlačenja stranih direktnih investicija u cilju obezbeđenja privrednog razvoja (Stefanović, 2008). Posebna pažnja mora biti usmerena na izvozno orjentisane SDI, pa stoga treba kontinualno raditi na koordinaciji spoljnotrgovinske politike (strategija izvozne konkurentnosti) sa precizno definisanom strategijom privlačenja SDI.

Spoljnotrgovinsko poslovanje predstavlja osnov razvoja privrede i društva u kome se ostvaruje razmena kako dobara tako i usluga. Paralelno sa prometom dobara i usluga vrši se i razmena znanja, iskustva i informacija iz raznih sektora privrednog života, te je stoga privredni razvoj nemoguće zamisliti bez spoljnotrgovinske razmene i prometa (Mihić, 2009) Izlaz se može pronaći u *greenfield* investicijama, investicijama u infrastrukturu, zajedničkim ulaganjima. U cilju daljeg privrednog razvoja naša zemlja bi

trebalo da primeni mere koje bi dodatno stimulisale priliv stranih direktnih investicija.

## **12.1. EKONOMSKO ODREĐENJE STRANIH DIREKTNIH INVESTICIJA**

Pod direktnim stranim investicijama ili stranim kapitalom podrazumeva se kapital koji potiče iz privatnih finansijskih ustanova i preduzeća, međunarodnih institucija i organizacija i javnih finansija ili kraće rečeno bilo koje investicije koje u stranoj zemlji podrazumevaju privatne kompanije, međunarodne institucije i organizacije, države ili pojedinci (Belsać, 2006). Investicija se smatra direktnom investicijom kada investitor poseduje 10% ili više akcija ili imovine preduzeća ili prava glasa u preduzeću. Upravo mogućnost upravljanja i kontrole razlikuje ovaj od ostalih oblika međunarodnog kretanja kapitala.

Direktne investicije mogu biti kretanje kapitala, ali su one više od toga. One mogu da uključe širenje vrednog znanja ili preduzetništva u formi istraživanja i razvoja, proizvodne tehnologije, marketinških veština, upravljačkog znanja i sl. Ništa od toga ne prati investiranje (Stefanović, 2008). U savremenim uslovima globalizacije, opšte prihvaćen je stav da strane direktne investicije dobijaju ulogu ključne poluge ekonomskog razvoja. Za razliku od drugih oblika kapitalnog priliva, prednosti SDI se ogledaju u dodatnim resursima koji oni donose, kao što su tehnologija, menadžerska i organizaciona znanja, pristup stranim tržištima i dr. Strane direktne investicije mogu doprineti ekonomskom razvoju zemlje domaćina, unapređivanjem faktora ekonomskog rasta, na sledeće načine: transferom kapitala čime direktno povećavaju njene potencijale rasta, transferom nove tehnologije i poslovne prakse, stimulisanjem investicija i to posebno u lokalnoj privredi povezivanjem sa domaćim kompanijama, unapređenjem kvaliteta ljudskih resursa putem obuke lokalne radne snage, obezbeđenjem pristupa međunarodnim tržištima roba i kapitala, podržavanjem i širenjem izvoza industrijskih proizvoda, podsticanjem konkurencije na domaćem tržištu.

Ono što je zajedničko svim definicijama SDI jeste da one podrazumevaju strano učešće u vlasništvu domaćih preduzeća. Međutim, zemlje se razlikuju prema visini praga stranog učešća u vlasništvu koji investicionom angažmanu daje status SDI. Taj prag učešća u vlasništvu kojim se ostvaruje kontrola nad uložnim sredstvima se kreće od 10% do 50%, s tendencijom da se poslednjih godina približava donjem pragu od 10%. Rašireno je gledište da SDI imaju najpotpunije efekte na domaći privredni razvoj, ukoliko su u celini u stranom vlasništvu. U tom slučaju filijala je u potpunosti integrisana u globalno poslovanje matične kompanije.

Kada strani investitor odluči da proizvodnju iz zemlje domaćina uključi u širu strategiju svoje mreže, kako bi se suočio sa globalnom i regionalnom konkurencijom, tada postaje sve evidentniji dinamički integracioni efekat koji zemlji domaćinu obezbeđuje novu tehnologiju, bolje metode upravljanja i više industrijske standarde nego u bilo kojoj drugoj formi prisustva stranog kapitala (Stefanović, 2008).

### **12.1.1. Faktori i motivi koji utiču na priliv SDI**

Najznačajniji faktori koji utiču na priliv direktnih stranih investicija su:

- politička i ekonomska stabilnost,
- investicije, zakoni i vladavina zakona,
- veličina tržišta, razvojni potencijal i lokacija,
- radna snaga,
- infrastruktura,
- promocija investicija, podsticaji i servis nakon inicijalne investicije.

Investicione odluke su u velikoj meri određene ekonomskim i političkim rizicima. Investitori žele da svoje poslovne aktivnosti sprovedu u predvidljivim uslovima, bez nepotrebnog rizika. Stabilno makroekonomsko okruženje, koje se manifestuje u stabilnom privrednom rastu, niskim stopama inflacije, stabilnom deviznom kursu, smanjuje rizike investiranja. Jasna unapred poznata pravila igre ključan su faktor u procesu investicionog odlučivanja. Odsustvo vladavine zakona i neefikasne procedure daju signal investitorima da računaju i na neke druge troškove. Trošak se ogleda i u tome što investitori troše vreme na razumevanju stavki zakona i njihovih poreskih obaveza. U tom smislu žele jednostavne poreske zakone gde se poreske obaveze mogu sračunati brzo i sa većom sigurnošću. Sporazumi o slobodnoj trgovini i šeme regionalnih trgovinskih integracija omogućavaju i malim ekonomijama da konkurišu kao lokacije investicija. Nacionalne granice sve manje predstavljaju problem investitorima u procesu ekspanzije na susedna tržišta. Lokacija zemlje, u kontestu blizine razvijenim tržištima i zemlji investitora je bitan faktor investicionog odlučivanja. Trošak radne snage predstavlja odlučujući faktor kod izvozno orjentisanih investitora, koji imaju za cilj da organizovanjem proizvodnje u drugim zemljama dođu do jeftinijih proizvodnih inputa i time do konkurentnog proizvoda na međunarodnom tržištu. Infrastruktura je takođe važna za privlačenje SDI. Dostupnost električne energije, vode, transportni sistem, razvijene telekomunikacije predstavljaju preduslove investicija uopšte. Zemlje koje žele da privuku strane investitore fokusiraju se na mere promocije investicija i poboljšanje usluga investitorima nakon njihove inicijalne investicije.

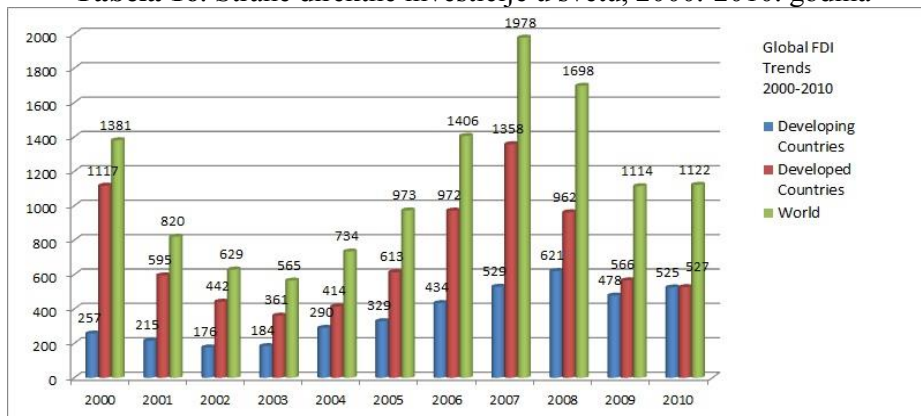
Motivi za privlačenje SDI se među zemljama razlikuju zavisno od njihovog razvojnog nivoa. Nerazvijene zemlje siromašne kapitalom računaju

na brojne pozitivne efekte koje SDI daju, prihvatajući često i troškove negativnih, kao što je zagađenje životne sredine, gašenje ili izbacivanje sa tržišta nekih domaćih proizvođača i sl. (Antevski, 2009). Danas je za privlačenje investicija potrebna fokusirana promotivna aktivnost. Liberalizacija kapitalnih i trgovinskih tokova značajno doprinosi povećanju priliva, ali sama za sebe nije dovoljna. Većina nacionalnih politika prema SDI se bave ulaznim investicionim tokovima, mada vlade mogu da stave ograničenja na izvoz kapitala. Daleko širi set politika postoji u slučaju ulaznih investicionih tokova. Vlade mogu da „skeniraju“ ulazne tokove, odbacujući one investicije koje ne zadovoljavaju nacionalne, ekonomske ili političke ciljeve. Strane firme mogu biti i potpuno isključene iz određenih, naročito osetljivih sektora privrede. Mogu biti utvrđena ograničenja obima u kome strana firma može posedovati ili kontrolisati domaće firme (Maksimović, 2006). Vlade mogu doneti set politika koje se odnose na poslovanje stranih firmi. Naročito čest zahtev je da ovakve firme zadovolje određeni nivo „lokalnog sadržaja“ u svojim proizvodnim aktivnostima. Ovaj zahtev se postavlja da bi se smanjio obim uveženih materijala i komponenti. Postoje velike razlike u usvajanjima politika koje se odnose na ulazne investicije. Razvijene zemlje su usvajale liberalnije propise za ulazne investicione tokove, dok su zemlje u razvoju bile opreznije. Ali, npr. među razvijenim zemljama Francuska je imala mnogo restriktivniji stav nego većina drugih evropskih zemalja. Međutim, slabe regulatorne barijere za ulazak SDI u većini zemalja u razvoju i zemalja u tranziciji, mada istovremeno postoje i ograničenja koja se razlikuju od zemlje do zemlje.

## **12.2. STRANE DIREKTNE INVESTICIJE U SVETU**

Direktne strane investicije su u svetu tokom 2006. godine porasle za 34%, kada je u svetu investirano rekordnih 1,4 biliona USD stranih investicija ( bilion u Srbiji nazvan „hiljadu milijardi“, jeste broj sa 12 nula). Analize pokazuju da su investitori prevashodno reagovali na privrednu ekspanziju u mnogim delovima sveta, kao i na liberalizaciju regulative ulaska stranih investitora, kao i na spoljnotrgovinsku liberalizaciju, pošto SDI po pravilu traže pogodne lokacije ne samo za proizvodnju, već i za izvoz svojih proizvoda i usluga (Maksimović Lj., 2006).

**Tabela 16.** Strane direktne investicije u svetu, 2000.-2010. godina



Izvor: Maksimović Lj., „Definisanje politike prema ulaznim tokovima SDI”, Ekonomske teme br.4, Ekonomski fakultet, Niš, 2006.g., str.183

Rekordan rast (56%) registrovan je u zemljama u tranziciji, koje su se učvrstile na oko 5% ukupnih stranih direktnih investicija. Najveći priliv beleži se u Rusiji (94,6%) i Kazahstanu (27,5%). Vredno je pažnje registrovati da se Rumunija sa 8,6 milijardi dolara stranih investicija skoro približila Indiji (9,5 milijardi dolara), a da nove članice EU – Mađarska, Poljska i Češka sa prilivom od oko 22-28 milijardi dolara godišnje, i dalje predstavljaju izuzetno atraktivnu privrednu lokaciju za mnoge strane investitore.

Svetski priliv stranih direktnih investicija smanjen je sa 2.100 milijardi dolara u 2007. godini na 1.771 milijardu u 2008. godini i 1.114 milijardi u 2009. godini. Smanjenje je u 2008. godini iznelo 15,7%, a u 2009. godini još 37,1%, pa je u 2009. godini vrednost iznela 53% vrednosti iz 2007. godine. ( www.makroekonomija.org )

Nakon velikog zaostajanja u poslednje dve decenije, primarni sektor (naročito gas i nafta) privlače sve više stranih investitora, a procena je da će se ovaj trend održati pre svega zbog velike tražnje za naftom i gasom koju generiše Kina svojim kontinuelnim visokim privrednim rastom. Ali to svakako neće ugroziti primat ulaganja u sektor usluga, naročito oblast finansija, telekomunikacija i ulaganja u nekretnine, čija se neprekinuta konjunktura predviđa i za naredni period.

U pogledu perspektiva stranih direktnih investicija globalna integracija nastavlja da podstiče SDI gde god postoji povoljno ekonomsko okruženje. Može se primetiti da je mali broj zemalja izvršio sveobuhvatnu reformu politike stranog investiranja, mada su mnoge zemlje preduzele razne mere kako bi podstakle SDI. Zemlje u razvoju se nalaze u tri faze procesa reformi: neke su vodeći domaćini SDI, druge to tek postaju, a neke zemlje tek počinju da unapređuju okruženje za priliv SDI.

Novija karakteristika razvoja SDI je povećano investiranje zemalja u razvoju u inostranstvu. Preduzeća iz zemalja u razvoju koja ispunjavaju svetske standarde mogu da pristupe međunarodnom tržištu kapitala i da na lakši način dođu do potrebnih sredstava. Nedostatak kapitala će time predstavljati sve manju prepreku privrednoj ekspanziji zemalja u razvoju. Zbog toga se očekuje da će SDI u buduće sve više predstavljati mehanizam za opšti transfer opšteg znanja, sistema i tehnologije, a sve manje mehanizam za transfer kapitala. Najviše SDI odlazi na već razvijene zemlje. Zemlje u razvoju beleže blagi pad stranih direktnih investicija. Za zemlje u tranziciji, po prognozama tek predstoji povoljan period. U razvijene zemlje odlazi u proseku preko dve trećine stranih direktnih investicija. Isto tako, razvijene zemlje predstavljaju i najveći izvor SDI.

Među razvijenim zemljama, SAD su bile i ostale najpoželjnija destinacija za strane investitore. Takva situacija se održava decenijama. Upravo je priliv inostranog kapitala značajan izvor njihovog finansiranja. Sa svoje strane, SAD su najveći investitor u inostranstvu. Motivi stranih investitora u SAD su najčešće: zarada na likvidnom i efikasnom američkom finansijskom tržištu, odlično korporativno upravljanje, stabilne i jake institucijem, veliki obim razmene itd. Razvijene industrijske zemlje, su u poslednje dve decenije kontrolisale 90% stranih direktnih investicija u svetu. Najveći pojedinačni investitor u inostranstvu su SAD, sa oko ¼ SDI, a najveći grupni investitor je EU.

Podatak iz 2005. godine govori da je Velika Britanija bila vodeći „uvoznik“ SDI, sa preko 160 milijardi dolara investicija, dok su kompanije ove zemlje investirali preko 100 milijardi dolara, i stavili ovu zemlju na treće mesto. Kao najveći investitori navode se Holandija i Francuska, sa oko 120 milijardi dolara izdvojenih za investiranje u inostranstvu. Holandija, Francuska i Velika Britanija bile su dominantne svetske sile i ranije, koje su ulagale i eksploatisale svoje kolonije, sve do početka 20. veka kada je velikom broju kolonija data nezavisnost, ali su i dalje ostale povezane sa ovim državama. Kao četvrti po redu pominje se Luksemburg, a u stopu ga prate Japan, Nemačka, Italija, Španija. Kao zemlje sa najvećim uloženim SDI su osim Velike Britanije i SAD, Francuska, Kina (Zvizdojević, 2007).

Možemo istaći da je od početka devedestih godina, strategija razvoja Kine imala tri bitne odrednice: visoku stopu štednje, visoku stopu akumulacije i rast zasnovan na izvozu. Relativni značaj zemalja porekla SDI u Kini se menjao u poslednje tri decenije, pa su tako do 2002. godine, dominantne bile susedne azijske zemlje, a od 2002. godine dolazi do diversifikacije priliva SDI u Kini, sa rastućim udelom SAD i zemalja OECD (Antevski, 2009) Svetski ekonomisti prognoziraju da će u narednim godinama SAD privlačiti skoro 17% svih stranih direktnih investicija, što je preko 250 milijardi dolara godišnje, a za njom će slediti Velika Britanija sa 7,5 %, oko 110 milijardi dolara, Kina sa nešto manje od 6% (negde oko 90



milijardi), Francuska sa 5,2%, Belgija sa 4,8%, Nemačka sa 4,4% itd. (Miletić, 2007).

Strane direktne investicije utiču na proces tranzicije zemalja ka tržišnoj ekonomiji na direktan i indirektan način. Pod direktne uticaje mogu se svesti oni koji su vezani za ekonomski rast u ključnim industrijskim granama, trgovinu i razvoj trgovinskih odnosa i transfer tehnologije. Indirektan uticaj SDI ogleda se u izgradnji institucionalnih sistema tih zemalja, podsticanju procesa privatizacije i kreiranju uslova konkurencije (Vidas-Bubanja M. 1998). SDI podstiču trgovinu u zemljama u tranziciji tako što donose materijalne (kapital i tehnologija) i nematerijalne resurse (ulaz na strana tržišta, marke, brend, marketinško znanje) koji mobilisu i domaće faktore na proizvodnju. Jedan od indirektnih, ali i teže merljivih efekata SDI na zemlje u tranziciji jeste podsticajno dejstvo na izgradnju institucionalnih i zakonskih okvira neophodnih za delovanje tržišta. Zatim je tu i uticaj na podsticanje konkurencije u tim ekonomijama, obezbeđivanje efikasnije alokacije resursa i slobodno formiranje cena.

Tržišna ekonomija se ne može realizovati bez ostvarivanja procesa privatizacije u privredama u tranziciji. Svi angažmani stranog kapitala, sem *greenfield* investicija, putem kupovina domaćih preduzeća, usko su povezani sa procesom privatizacije u tim zemljama. Pored velike raznovrsnosti formi privatizacije koje su prisutne u tranzicionim ekonomijama, uslovi koje vlada jedne zemlje postavi za ostvarenje prodaje kroz privatizaciju obično odražavaju njenu brigu oko pitanja kakav će uticaj taj ugovor o privatizaciji imati na nacionalno tržište rada, ekonomski razvoj zemlje, životnu sredinu. Cilj svake vlade jeste da obezbedi dalji angažman stranog partnera za zapošljavanje, dodatno investiranje i dalji razvoj prodatog preduzeća. Na taj način, osim cene, koja sigurno predstavlja značajan kriterijum vrednovanja ponuda stranih ulagača, spremnost investitora da se dalje angažuje je izuzetno važna i značajana. Optimalna politika realizacije privatizacionih ugovora sa stranim investitorima treba da bude koncentrisana na dva osnovna kriterijuma: ponudenu cenu, reputaciju i biznis plan o budućim poslovnim namerama investitora.

Ipak, zemlje u tranziciji sve veću pažnju pridaju investicijama koje nisu vezane za privatizaciju, a koje nastoje da privuku svojim dinamičnijim ekonomskim rastom, bliskim trgovinskim vezama i regulisanjem svog statusa u Evropskoj uniji. U zemljama Centralne, Istočne i Jugoistočne Evrope se od početka devedesetih godina, odvijalo nekoliko paralelnih i istovremenih procesa: reforme, tranzicija, evropska integracija, praćenih značajnim prilivom SDI. Uslovi u kojima se taj priliv odvijao odredili su i njihove karakteristike i efekte.

Sve ove zemlje su u to vreme delile svetsku euforiju za SDI, istini za volju, iz vrlo realnih razloga. Glavni i najjači od njih je bio nedostatak domaćeg investicionog kapitala, nepostojanje investicionih banaka i nerazvijenost (ili čak nepostojanje) finansijskih tržišta. Samo neke od njih su



imale određena iskustva sa stranim investicijama, kao tadašnja Jugoslavija i Mađarska na primer. Očekivanja su bila mnogo veća od prostog priliva svežeg kapitala, i zasnivala su se na dobrim svetskim iskustvima. Međutim, ona su se samo u manjoj meri ostvarila. Osnovne karakteristike i efekti priliva SDI u ovu širu grupu zemalja se mogu opisati kao sledeće:

- najveći deo SDI je bio usmeren u kupovinu postojećih državnih firmi tokom procesa privatizacije, a tek kasnije se javljaju čiste *greenfield* investicije,
- pretežan motiv stranih investitora je bila kupovina tržišta,
- veći deo SDI je plasiran u sektor usluga (bankarski sektor, osiguranje, trgovina, transport i prateće usluge, konsalting, advertajzing, poslovne usluge),
- SDI su uvećale postojeće i dovele do novih distorzija lokalnih tržišta (monopoli, oligopoli, prećutni karteli),
- efekti na smanjenje postojeće nezaposlenosti radne snage su bili i ostali ograničeni u najvećem broju zemalja,
- firme u koje su plasirane SDI su često najveći izvoznici iz zemalja domaćina, ali i najveći uvoznici
- SDI u najnovije tehnologije su retke i ograničene na nekoliko firmi kao što je npr. Apple ili Samsung,
- prelivanje tehnologija i znanja je ograničenog obima, kako zbog toga što su investicije plasirane u stare tehnologije, tako i zbog ograničene receptivne sposobnosti lokalnih firmi,
- u poslednjoj deceniji se firme iz ove grupe zemalja javljaju kao investitori u inostranstvu, a njihove SDI su uglavnom plasirane u manje razvijene zemlje iz iste grupe.

Ocene o efektima SDI u stručnoj i političkoj javnosti ovih zemalja su različite, mada je generalna ocena pozitivna. Ona ima osnova, pre svega, u nedovoljnoj domaćoj akumulaciji i štednji. SDI su omogućile znatno brži oporavak i tranziciju ovih privreda nego što bi to bilo moguće spoljnim zaduživanjem, ili na osnovu rasta domaće štednje. Mada su sve zemlje odreda u značajnoj meri povećale nivo spoljnog duga za to vreme.

Pored ovoga, određena prelivanja organizacionih i upravljačkih znanja i veština na lokalnu radnu snagu su bila neizbežna, tako da će proces njihove difuzije imati opšti pozitivan efekat u budućnosti. Jedan broj domaćih ili zajedničkih firmi je integrisan u proizvodne i distributivne lance velikih kompanija i TNK (Antevski M. 2009). Najviše kapitala u zemlje u tranziciji dolazi iz razvijenih tržišnih ekonomija Zapadne Evrope, čije investicije čine 65-80% ukupnih ulaznih SDI u većini zemalja ovog regiona. Zemlje članice EU su najveći investitori u Makedoniji, Bugarskoj, Mađarskoj, Hrvatskoj, Poljskoj, Slovačkoj, Litvaniji i Belorusiji (60-75%). SAD i Nemačka su dve pojedinačne zemlje kojima pripada između 10% i 20% ukupnog SDI stanja većine CIE zemalja. Od ostalih zemalja investitora

ističe se i Austrija, Velika Britanija, Švajcarska, Holandija, Francuska i Italija (Vidas-Bubanja, 1998).

Slovačka je 2005. godine bila šampion u privlačenju stranih investicija sa oko 13 milijardi dolara, od čega je u korporativnom sektoru završilo 10,9 milijardi, a dve milijarde bankarskom sektoru. Najviše investicija bilo je usmereno u proizvodni sektor (5,2 milijarde), zatim finansijsko posredovanje (dve milijarde), u sektor trgovine (1,6 milijardi). Odmah iza Slovačke sledi Češka koja je privukla 11,4 milijarde dolara. Poljska se može pohvaliti prihodom od 7,7 milijardi dolara. U Mađarskoj je zabeležen priliv od 6,8 milijardi dolara. Inače, Mađarska je od 1994. godine do 2005. godine privukla više od 63,3 milijarde dolara i ima više od 25.000 kompanija sa stranim učešćem kapitala.. Rumunija je ostvarila u 2005. godini priliv SDI u iznosu od 6,6 milijardi dolara, a Hrvatska 1,6 milijardi. Najveći skok u privlačenju SDI ostvarila je Bugarska , koja je iznos SDI iz 2002. godine od u iznosu od 969 miliona dolara podigla na nešto više od 2 milijarde dolara u 2003. god. i od tada se ne spušta ispod tog nivoa (<http://www.zikka.blogspot.com>).

U zemljama Jugoistočne Evrope, a podrazumevaju se sledeće zemlje: Albanija, Bosna i Hercegovina, Hrvatska, Makedonija, Rumunija, Crna Gora i Srbija, i posle više godina od početka tranzicije taj proces nije završen. Pretpostavka svakog ubrzanog ekonomskog razvoja jeste stvaranje tržišta, tržišnih institucija i povezivanje sa razvijenim svetskim privredama. Povezivanje sa moćnim svetskim finansijskim institucijama i organizacijama koje imaju za cilj podsticanje privrednog razvoja predstavlja imperativ ovih zemalja. Proteklo vreme je pokazalo da strani kapital dolazi tamo gde ima veću profitnu stopu uz manji rizik. Sve zemlje Jugoistočne Evrope već dugi niz godina suočavaju se sa manje –više istim problemima, kao što su (Belsać M. 2006):

- naglo opadanje privredne aktivnosti,
- makroekonomska nestabilnost,
- inflacija iznad dozvoljene,
- negativne socijalne tenzije,
- kriminalizacija i privrede i društva i dr.

Dotok stranog kapitala veći je u onim zemljama koje su obezbedile povoljnije opšte uslove. Ti uslovi se ogledaju u opredeljenju u sprovođenju kompletnih reformi u skladu sa savremenim načinom tržišnog poslovanja, obezbeđivanjem visokog stepena sigurnosti ulaganja i izgradnji tržišta i tržišnih institucija.

Strane direktne investicije ne dolaze u rizična područja. Podaci o prilivu stranih direktnih investicija pokazuju da u Bosni i Hercegovini nije bilo priliva SDI sve do 1996. godine što je u direktnoj vezi sa završetkom građanskog rata. U republici Makedoniji takođe nije bilo SDI do 1994. godine., što se može povezati sa problemima priznavanja države i rata u

područjima sa većinskim albanskim stanovništvom. SDI u Hrvatskoj do 1995. godine bile su veoma niske, i one doživljavaju svoj rast od 1996. godine.

### **12.3. STRANE DIREKTNE INVESTICIJE U SRBIJI**

Ekonomski stručnjaci, kao spas za oporavak zemlje vide u privlačenju stranih direktnih investicija, bilo kao zajednička ulaganja, bilo kao direktne investicije, sporazumno preuzimanje itd. Stranim direktnim investicijama se prilazi kao nečemu što je sasvim nova ekonomska praksa, tj. kao sasvim novo međunarodno kretanje kapitala na našim prostorima. Međutim, ako se analizira ekonomska aktivnost država i preduzeća na našim prostorima u poslednjih stotinu godina, dolazi se do zaključka da u našoj ekonomskoj praksi SDI nisu ništa novo, već da su one samo izgubile dinamiku i intenzitet u poslednjih 30-40 godina.

Još su stare Evropske države kao što su Austrija i Ugarska investirale u Srbiju. Njihove investicije su bile vezane za kreditiranje trgovine. Francuska, Engleska, Belgija, Nemačka i Rusija takođe su ulagale u Srbiju posebno u rudarstvo. Naročitu ekspanziju strani kapital u Srbiji imao je posle Prvog svetskog rata. On je, koristeći jeftinu radnu snagu, ulagan u razne privredne delatnosti, a najčešće u industriju šećera, šibica, cementa, elektroenergiju, brodogradnju i sl. (Belsać, 2006).

Vidljivo je da strani kapital na našem području ima dugu istoriju, da je on menjao područja odakle dolazi, ali da je uvek bio prisutan budući da je Srbija u to vreme bila veoma značajan deo evropskih i svetskih integracija. Republika Srbija se našla pred najvažnijim problemom ekonomskog razvoja koji se ogleda u nedostatku kapitala bez kojeg se ne mogu rešiti ključni razvojni problemi. Duboka ekonomska kriza kao posledica desetogodišnjeg perioda izolacije i ratnih sukoba, zastrašla tehnologija i nedostatak domaćeg kapitala, nameću potrebu privlačenja stranih direktnih investicija.

Izostanak političke stabilnosti kao najvažnijeg elementa investicione klime je u najznačajnijoj meri determinisao vrednosti SDI tokova u tom periodu. Strani investitori vrednuju, pre svega, stabilnost jedne zemlje, pa tek onda tržište, privredni potencijal, geografsku poziciju, znanje, infrastrukturu, jeftinu radnu snagu. Republika Srbija kao zemlja u tranziciji ima izraženu potrebu za sprovođenjem mera stabilizacije privrednih tokova, kao polazne tačke budućeg privrednog razvoja. Dugoročnom strategijom razvoja potrebno je definisati koji bi tip privredne aktivnosti trebalo razvijati, koji će nestati, a šta će nastati ubrzanjem procesa privatizacije i povećanjem direktnih investicija. Može se desiti da ostanu samo oni sektori privrede u kojima će strani kapital naći svoj interes, a da se ugase oni sektori za koje strani kapital ne pokaže interesovanje.

Osnovni cilj koji zemlje u tranziciji teže ostvariti jeste postizanje stabilnog, dugoročnog privrednog rasta i razvoja koji će se zasnivati na povećanju investicija, poboljšanju tehnološke baze i povećanju konkurentnosti proizvoda na međunarodnom tržištu. U ostvarenju ovog cilja direktne investicije mogu imati značajnu ulogu.

Strane direktne investicije mogu doprineti procesu tranzicije direktno, kroz priliv kapitala i indirektno kroz transfer znanja, menadžerskog, tehnološkog, kroz transfer tehnologije, kroz stvaranje novih prodajnih kanala za domaća preduzeća kroz jačanje konkurencije. U početnom periodu procesa tranzicije, strane direktne investicije su najvećim delom odlazile u postojeće kapacitete, time omogućavajući bolju upotrebu raspoloživih resursa i rast produktivnosti. U drugoj fazi sprovođenja tranzicije, posle iscrpljivanja postojećih rezervi, dugoročni rast se može ostvariti kroz *greenfield* investicije, tako da se najprogresivnije zemlje u tranziciji sve više orjentišu na njihovo privlačenje. Imajući u vidu sva razvojna ograničenja privrednog razvoja, osnovni zadaci ekonomske politike mogu se svesti na sledeće (Stefanović, 2008):

- srednjoročno održiva visoka stopa privrednog rasta,
- makroekonomska stabilnost, uz stabilan dinar i ograničenu inflaciju,
- ubrzano sprovođenje reformi privrede i društva, uz okončanje privatizacije i restrukturiranje privrede,
- povećanje domaže štednje i investicija,
- povećanje izvoza, zaposlenoti i smanjenje siromaštva.

Glavni zadatak je ostvarivanje strukturnih promena uz održavanje makroekonomske stabilnosti merama monetarne i fiskalne politike. Nivo aktivnosti u Srbiji nizak da bi se obezbedila socijalna ravnoteža i spoljna likvidnost. Njenu suštinu čine investicije. Predviđa se potrebni nivo investicija od 60 milijardi dolara, od čega je 1/3 potrebno uložiti u infrastrukturu, jer te investicije stvaraju uslove za druge. Što se tiče strukture SDI, u njoj moraju da dominiraju *greenfield* investicije.

Tek posle demokratskih promena u 2000. i prestanka sankcija i normalizacije odnosa sa svetom, stvaraju se povoljniji institucionalni i drugi preduslovi za inostrane investicije, zbog čega tu godinu (2001.) mnogi smatraju i početkom stvarne tranzicije u Srbiji. Otvorene su nove mogućnosti za strana ulaganja jer je stranim licima omogućena kupovina domaćih preduzeća i domaćih banaka pod istim uslovima kao i domaćim licima. To je omogućeno propisima o privatizaciji preduzeća i banaka, razvojem tržišta kapitala i liberalnim zakonom o stranim ulaganjima koji je donet 2002. godine. Uslovno, ceo period 2001.-2011. godine može se podeliti na tri potperioda: 2001.-2005. godina, 2006.-2008. godina i period 2009.-2011. godina.

U prvom periodu 2001.-2005. godine, SDI u Srbiji dostigle su nivo od oko 3,1 milijarde evra. Najveći deo ovog iznosa investiran je u procesu

privatizacije preduzeća iz profitabilnih delatnosti (cementare, industrija duvana, pivare, neke grupacije prehrambene industrije i prerade metala) i u akvizicije banaka. Udeo novih (*greenfield*) investicija je bio veoma mali i odnosio se uglavnom na trgovinu i nekretnine.

U periodu 2006.-2008. godine, strane direktne investicije dostigle su oko 6,3 milijarde evra, ali ni u ovom periodu nije bilo većih *greenfield* investicija niti investicija u sektore tzv. razmenljivih dobara. Najveći obim SDI ostvaren je u 2006. godini (3,3 mlrd.evra), kada je prodajom operatora mobilne telefonije Mobtel norveškom Telenoru realizovana najveća transakcija u istoriji direktnih investicija u Srbiji u iznosu većem od 1,5 milijardi evra.

Najzad, u periodu finansijsko-ekonomske krize, 2009.-2011. godine, SDI su bile manje za oko 50%, ali su povećane investicije u prerađivačku industriju, pre svega u mašine i opremu za proizvodnju u automobilskoj industriji. U ovom periodu SDI su iznosile oko 4,2 milijarde evra, čemu je najviše doprineo belgijski trgovinski lanac Delez kupovinom najvećeg srpskog trgovinskog lanca Delta-Maxi u 2011. godini. Bila je to najveća transakcija (950 miliona evra), od 2006. godine kada je Telenor kupio Mobtel za oko 1,5 milijardi evra (Edicija „Strane direktne investicije u Srbiji 2001-2011” 2012).

Procenjuje se da su ukupne investicije u Srbiji u periodu 2001.-2011. godine realno rasle po prosečnoj godišnjoj stopi od oko 6%, i da je obim investicija u periodu ekonomske krize (2009.-2011.) smanjen za oko 20%, u odnosu na prethodne tri godine, iako je izvesno da su u 2011. godini investicije znatno povećane u odnosu na prethodne dve godine. To povećanje je rezultat znatno većeg obima stranih direktnih investicija (ove investicije bile su veće za više od 100% nego u 2010. godine) i znatno većeg obima javnih investicija u infrastrukturu u 2011. godini. U strukturi ukupnih investicija udeo investicija u industriju u periodu 2001.-2011. godine (procena za 2011.) iznosio je oko 30%. Procenjuje se da je udeo investicija u prerađivačku industriju u poslednje tri godine povećan sa oko 19% na oko 22%. Oko 35% investicija u ovom sektoru odnosilo na proizvodnju prehrambenih proizvoda, pića i duvana, a na proizvodnju osnovnih metala i metalnih proizvoda oko 12%.

**Tabela 17.** Direktne investicije u Srbiji i susednim zemljama u periodu krize

Zemlja	U milionima EUR				Po stanovniku EUR
	2009.	2010.	2011.	Ukupno	
Albanija	706	831	650	2.187	679,2
BiH	177	174	250	601	156,4
Bugarska	2.413	1.779	1.064	5.256	709,6

Hrvatska	2.096	281	1.200	3.577	806,5
Makedonija	145	159	210	514	249,5
Crna Gora	1.099	574	300	1.973	3.182,3
Rumunija	3.490	2.219	1.917	7.626	400,5
Srbija	1.305	830,5	1.827	3.132	430,8

Izvor: Podaci za Srbiju- NBS, a za susedne zemlje Bečki institut za međunarodne ekonomske odnose

U celom periodu 2001.-2011. godine ukupne strane direktne investicije neto u Srbiji iznosile su oko 15,1 mlrd. evra, a daleko najveći obim stranih direktnih investicija u periodu 2004.-2011. godine (za ranije godine nisu dostupni zvanični podaci o SDI po delatnostima), realizovanje u sektoru usluga – oko 42% od ukupnog obima SDI.

**Tabela 18.** Strane direktne investicije neto 2001.-2011. godine

<b>Godine</b>	<b>U mil. EUR</b>	<b>Po stanovniku u EUR</b>
2001-2011.	15.100	-
2001.	184	25
2002.	500	67
2003.	1.194	160
2004.	774	104
2005.	1.250	168
2006.	3.323	448
2007.	1.821	247
2008.	1.824	248
2009.	1.372	187
2010.	1.033	142
2011.	1.827	251

Izvor: Podaci-Izračunato na osnovu podataka NBS (SDI) i Ministarstva finansija

Oko 90% SDI odnosilo se na kupovinu aktive privatnih, državnih i društvenih preduzeća i banaka u procesu tenderske i aukcijske prava. Ekonomska kriza znatno se odrazila na tokove stranih direktnih investicija u svetu, tako da je priliv stranih direktnih investicija u trogodišnjem periodu, 2009.-2011. godine, opao i u Srbiji i u drugim zemljama jugoistočne Evrope. Istovremeno, prestali su prihodi po osnovu privatizacije. U ovom periodu Srbija je ipak uspeła da privuče u proseku oko 1,2 milijarde evra neto stranih direktnih investicija godišnje.

U poslednje tri godine obim i udeo SDI investicija u prerađivačku industriju bio je u proseku znatno veći nego u svim ostalim u prethodnom

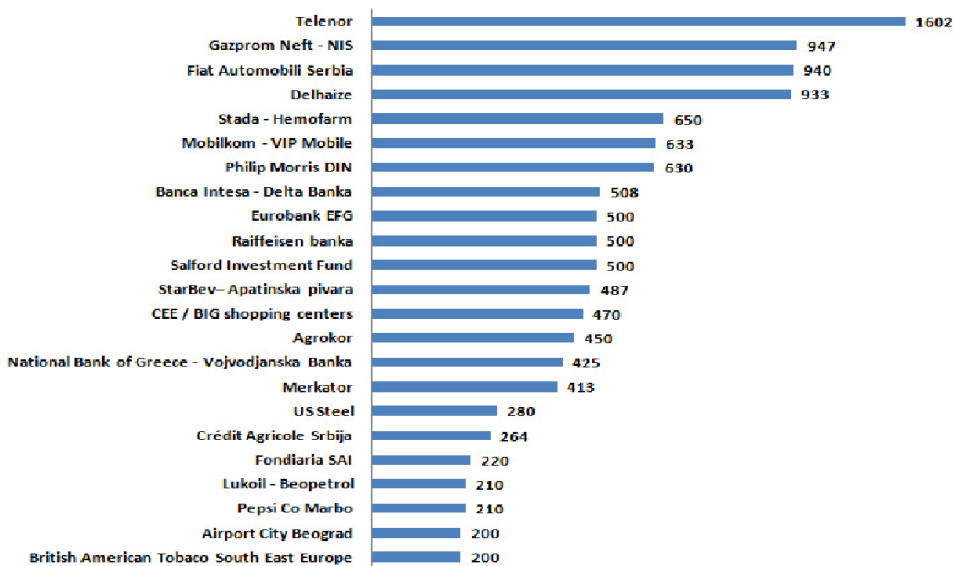
trogodišnjem periodu, što je ranijih godina bio slučaj sa investicijama u sektor finansija. Najatraktivnija oblast za ulaganja unutar prerađivačke industrije bila je proizvodnja prehrambenih proizvoda i pića.

Tranzicioni model privrednog rasta u Srbiji bio je uglavnom zasnovan na privlačenju stranih direktnih investicija kroz privatizaciju radi modernizacije i oporavka privrede kroz usvajanje novih znanja, tehnologije i novih tehnika menadžmenta i prodaje.

Ovaj proces nije dao vidljive rezultate i zbog toga što su u privatizaciji, pored veoma poznatih svetskih kompanija, učestvovali i tzv. novi vlasnici kapitala, često nepoznatog porekla, sa sumnjivim i kratkoročnim motivima i gotovo bez legalnog preduzetničkog iskustva, dok su grinfild investicije bile veoma male (Edicija „Strane direktne investicije u Srbiji 2001.-2011.” 2012).

Tabela broj 19. Najveće SDI u Srbiji

**NAJVEĆE STRANE INVESTICIJE U REPUBLICI SRBIJ U MILIONIMA**



\* према подацима СИЕПА

U Srbiju su najviše ulagali investitori iz Norveške, Nemačke, Grčke i Austrije. Investicije su ostvarene kroz privatizaciju ili na tržištu kapitala. Strane investitore u Srbiju privlače telekomunikacije, proizvodnja, finiširanje tekstilnih proizvoda, građevinarstvo, mašinska i elektro industrija, grafička industrija prerade drveta, kao i farmaceutska industrija.



## **12.4. SLOBODNE ZONE KAO INSTRUMENT ZA POVEĆANJE PRILIVA SDI**

U Srbiji je početkom aprila 2012. godine poslovalo sedam slobodnih zona, od kojih su tri osnovane u 2010. i 2011. godini, dakle u jeku finansijsko-ekonomske krize koja nije zaobišla ni Srbiju. U 2006. godini donet je novi zakon o slobodnim zonama, a u međuvremenu su nekim zakonima i drugim propisima uvedeni novi instrumenti podsticanja na nacionalnom i lokalnom nivou.

Prema Zakonu o slobodnim zonama uvoz i izvoz robe i usluga iz slobodne zone i u slobodnu zonu su slobodni. Na uveženi repromaterijal za robu namenjenu izvozu ne plaća se carina, porez na dodatu vrednost (PDV) niti druge uvozne dažbine, a na uvezenu opremu, mašine i građevinski materijal ne plaća se carina.

Zakonom su uvedene i mnoge druge pogodnosti koje omogućavaju jeftinije i brže poslovne i administrativne operacije, uključujući i odnose sa državnim i lokalnim organima vlasti. Najzad, opštine i gradovi na čijoj se teritoriji nalaze zone, uvele su dodatne pogodnosti i olakšice. Formirane su posebne kompanije za svaku slobodnu zonu. Prema podacima Uprave za slobodne zone, u 2011. godini u slobodnim zonama poslovalo je više od 200 kompanija u kojima je bilo više od 8.000 zaposlenih.

Slobodne zone u Srbiji poslednjih godina, pa i u prvom kvartalu 2012. godine, pokazale su se kao proveren instrument za povećanje priliva stranih direktnih investicija, rast izvoza, a time i za poboljšanje platnog bilansa zemlje i porast zaposlenosti. Zbog specifičnih povlastica i pogodnosti zone omogućavaju brže privlačenje investicija u novu opremu i modernizaciju privrede kao ključni uslov za podizanje konkurentnosti i povećanja izvoza.

Povoljno investiciono okruženje podrazumeva i uklanjanje svih birokratskih ograničenja i nepotrebnih administrativnih procedura pri registraciji preduzeća, zapošljavanju, izvozu, repatrijaciji profita i slično. Obezbeđenje specijalnih povlastica i olakšica na državnom i lokalnom nivou takođe je dodatno i značajno uticalo na odluke investitora da kapital investira u one slobodne zone koje su imale takvu ponudu. Drugo je, ali takođe važno pitanje - u kojoj meri dobitak na jednoj strani može da kompenzuje gubitak na drugoj.

Slobodni trgovinski sporazum sa Ruskom Federacijom čini Srbiju posebno privlačnom za strane investitore i proizvođače pošto je Srbija jedina država izvan Zajednice nezavisnih država koje uživa beneficije ove bescarinske trgovine sa Rusijom. Roba proizvedena u Srbiji, ili ona čija se preovlađujuća vrednost dodaje u Srbiji (najmanje 50% više u odnosu na prethodnu cenu robe) se smatra da je srpskog porekla i podleže režimu plaćanja od 1% carinske stope prilikom ulaska na rusko tržište. Lista proizvoda isključuje putnička vozila, ali automobilski delovi, kamioni,



autobusi i poljoprivredni traktori se mogu izvoziti u visini od 1% carinske stope.

Slobodni trgovinski sporazum između Srbije i Belorusije predviđa uzajamno uklanjanje carinskih obaveza i ostalih taksi na brojne proizvode. Roba proizvedena u Srbiji, ili ona čija se preovlađujuća vrednost dodaje u Srbiji (najmanje 50% više u odnosu na prethodnu cenu robe) se smatra da je srpskog porekla i, ukoliko se direktno distribuira, podleže režimu plaćanja od 1% carinske stope prilikom ulaska na belorusko tržište. Ovaj režim slobodne trgovine ne uključuje sledeće proizvode: putnička vozila, traktore, autobuse i gume, a primenjuje se na automobilske delove.

Slobodni trgovinski sporazum između Srbije i Kazahstana je stupio na snagu kada je Kazahstan ušao u Carinsku uniju sa Ruskom Federacijom i Belorusijom. Na taj način je slobodni trgovinski režim koji je Srbija potpisala sa Rusijom i Belorusijom proširen kako bi uključio i Kazahstan.

Prelazni trgovinski sporazum između Srbije i Evropske unije omogućuje bescarinski izvoz svih proizvoda koji potiču iz Srbije, odnosno koji su u potpunosti proizvedeni u Srbiji ili koji koriste materijale koji potiču iz EU zemalja, Turske, ili zemalja koje su u procesu priključivanja EU, pod uslovom da su ti proizvodi prošli odgovarajuću preradu u Srbiji. Osim toga, u skladu sa Opštom dozvolom za aktivno oplemenjivanje, uvezena roba u Srbiju koja ima poreklo iz EU ne podleže nikakvim carinskim stopama i PDV-u.

Slobodni trgovinski sporazum između Srbije i EFTA zemalja (Norveška, Lihtenštajn, Island i Švajcarska) omogućava srpskim izvozniciima da izvoze robu u ove države bez plaćanja carine i ostalih taksi. Roba koja je u potpunosti proizvedena u Srbiji, ili koja koriste materijale koji potiču iz EFTA zemalja, zemalja EU, Turske, Farskih Ostrva ili zemalja Evro-mediteranskog partnerstva (Alžir, Egipat, Izrael, Jordan, Liban, Maroko, Sirija, Tunis i Palestina) se smatra da je srpskog porekla, ukoliko su ti proizvodi prošli kroz proces minimalne dorade ili prerade u Srbiji.

CEFTA (Centralno evropska zona slobodne trgovine) sporazum uključuje sledeće države: Albaniju, Bosnu i Hercegovinu, Makedoniju, Moldaviju, Crnu Goru, Srbiju i Privremenu administrativnu misiju Ujedinjenih nacija na Kosovu. Sporazum predviđa akumulaciju porekla proizvoda, u tom smislu da se smatra da proizvodi izvezeni iz naše zemlje imaju poreklo iz Srbije ako sastavni materijali potiču iz bilo koje od zemalja CEFTA-e, pod uslovom da su ti proizvodi prošli kroz proces minimalne dorade ili prerade, odnosno ako je količina materijala dodatog u drugim zemljama manja od količine materijala iskorišćenog u Srbiji.

Srbija i Turska su potpisale bilateralni ekonomski Sporazum o slobodnoj trgovini zasnovan na modelu liberalizacije trgovine koji dozvoljava srpskim izvozniciima da prodaju svoje proizvode bez carine na velikom turskom tržištu. Roba koja je u potpunosti proizvedena u Srbiji, ili koja koriste materijale koji potiču iz zemalja EU, ili zemalja koje su u

procesu priključivanje EU, se smatra da je srpskog porekla, ukoliko su ti proizvodi prošli kroz proces minimalne dorade ili prerade u Srbiji. Ovi proizvodi se moraju direktno distribuirati.

#### **12.4.1. Sektorske mogućnosti i potrebe za ulaganjima**

Podizanje sveukupnog nivoa ulaganja u proizvodno orjentisane privredne sektore predstavlja izazov za Srbiju. Ona je tokom devedesitih godina koje su, globalno govoreći, predstavljale period značajnog porasta međunarodnih ulaganja, propustila prilike za ulaganja u sve privredne sektore. Ključne prednosti Srbije podrazumevaju:

- regionalni položaj i povlašćeni pristup tržištima Istoka i Zapada,
- ljudske resurse i sposobnosti – kvalitetan obrazovni sistem, poznavanje stranih jezika i naročito odlično poznavanje engleskog jezika među stanovništvom ključne starosne dobi,
- industrijsku/istraživačku tradiciju i iskustvo u inženjeringu i proizvodnji,
- prirodne i ljudske potencijale i komparativne prednosti za proizvodnju poljoprivrednih i šumarskih proizvoda, superiornih po pitanju kvaliteta i cene,
- nižu cenu rada zanatlija i kvalifikovanih radnika, kao i lica koja se nalaze na rukovodećim položajima.

Brzina restrukturiranja i konsolidacije većine industrijskih i poljoprivrednih sekora ubrzava se tokom devedesetih godina i kasnije. Ona je vođena uticajem konkurencije i praćena novim dostignućima u oblasti tehnologije i logistike. Industrijski trendovi globalizacije i specijalizacije proizvodnih pogona dalje napreduju i neposredno utiču na svetsku privredu i tradicionalno konkurentna preduzeća. Srbija se suočava sa važnim pitanjima vezanim za većinu svojih tradicionalnih privrednih sektora koji su usled dugogodišnjeg odsustva ulaganja i osavremenjavanja postali nekonkurentni u savremenom svetu. Dok su ulaganja u svim sektorima privrede potrebna i dobrodošla, sledeći sektori su određeni kao oni koji bi mogli najviše doprineti s obzirom na konkurentsku prednost koju imaju ili mogu imati u Srbiji:

Poljoprivreda i prehrambena industrija: prehrambeni i neprehrambeni poljoprivredni proizvodi, sa naglaskom na ekološke proizvode, proizvode sa geografskim poreklom i proizvode iz tradicionalnih proizvodnih sistema dobijenih primenom tradicionalnih tehnologija visokog kvaliteta, kao i proizvoda konvencionalne proizvodnje i prerade za masovnu potrošnju sa superiornim kvalitativnim karakteristikama:

- Autodelovi: usmerenost na preduzeća-dobavljače za nove fabrike automobila i proizvođače kamiona/teških vozila,
- Bankarstvo i finansijske usluge,

- Inženjering: specijalizovane službe, projektovanje, izgradnja po principu „ključ u ruke“, itd,
- Drvena industrija: pre svega, izrada nameštaja od drveta, koja se zasniva na zanatskim veštinama,
- Informaciono-komunikaciona tehnologija (ICT): proizvodi i usluge sa mogućnošću izrade softvera, administrativno-poslovne usluge, pozivnicentri, inicijative koje se zasnivaju na sposobnostima univerziteta /istraživačkih centara,
- Farmacija / zdravstvena zaštita / klinička istraživanja i hemijska industrija,
- Javno-privatna partnerstva: energetika / telekomunikacije / infrastruktura / metalurgija, rudarstvo i istraživanje / saobraćajni punktovi i distributivni centri,
- Tekstilna industrija: kratkoročna proizvodnja firmiranih odevnih predmeta i okrenutost određenim tržištima,
- Turizam ([www.srbija.gov.rs](http://www.srbija.gov.rs)).

Navedeni sektori su istaknuti jer imaju potencijal za otvaranje značajnog broja novih, trajnih radnih mesta, jer se može omogućiti napredak određenih oblasti u Srbiji, povezivanje domaćih preduzeća i privlačenje stranih preduzeća, dati sektori se razvijaju na globalnom nivou.

Značaj SDI za privredu jedne zemlje zavisnosti od sektora u koji su uložene, veličine i otvorenosti tržišta i uslova poslovanja. Investicije su potrebne svim zemljama, a posebno zemljama u tranziciji. One su suočene sa konstantnim nedostatkom kapitala, upravljačkih znanja, savremene tehnologije i domaće štednje. Strane investicije treba da doprinesu povećanju proizvodnje, zarada, zaposlenosti, izvoza, poreskih prihoda, tehničke i menadžerske veštine i konačno konkurentnosti. Rizici vezani za SDI su povećanje nezaposlenosti, istiskivanje domaćih investicija, zagađenje životne sredine i dr.

U periodu 2001.- 2011. godine ukupne strane direktne investicije u Srbiji iznosile su oko 17 milijardi evra (ili oko 15 milijardi neto), od čega je oko 40% investirano u procesu privatizacije privrede i sektora finansija. Navedeni iznos nije bio dovoljan za oporavak privrede, posebno industrije, jer je oko 35% ukupnog priliva SDI bilo usmereno u sektore nerazmenjivih dobara i usluga, a samo 15% ukupnih SDI bile su tzv. *greenfield* investicije. Bankarski sistem, početkom analiziranog perioda, bio je paralisiran zbog gubitaka, duga po osnovu devizne štednje građana, a privreda je bila prezadužena i sa zastarelom tehnologijom i opremom. U takvom stanju privrede i finansija, velika očekivanja i velike nade polagane su u tom početnom periodu u ekonomsku pomoć EU i strani kapital, posebno u strane direktne investicije iz zapadnih zemalja,

Privatizacija nije donela očekivane rezultate. Potrebno je povećati *greenfield* investicije, investicije u infrastrukturu i zajednička ulaganja. Kako

SDI predstavljaju najvažnije sredstvo ekonomskog oporavka i daljeg razvoja srpske privrede, strategija priliva stranog kapitala mora postati okosnica njene ekonomske i razvojne politike. U tom cilju, od izuzetne važnosti je definisanje prioriternih grana i oblasti za ulaganja stranog kapitala, kao i utvrđivanje oblika priliva. Pravac strategije privlačenja stranog kapitala u srpsku privredu, mora biti okrenut ka onim privrednim oblastima u kojima se mogu iskoristiti naše komparativne prednosti: geografski i strateški položaj, jeftina i obrazovana radna snaga, veličina i povezanost domaćeg tržišta sa drugim tržištima, prirodna bogatstva i dr.

U ovom momentu godišnji nivo stranih investicija je znatno ispod porebnog, ali uz jasne reformske mere je ostvariv. Zbog činjenice da su SDI neophodne, u narednom periodu potrebno je primeniti mere koje bi dodatno stimulisale priliv stranih direktnih investicija.

## **13. POVEĆANJA EFIKASNOSTI ORGANIZACIJE PRIMENOM KNOW HOW**

Menadžment znanja je poslovni koncept koji za cilj ima organizaciono znanje. Prisutan je u mnogim disciplinama poput biznisa, ekonomije, psihologije i menadžmenta informacionih sistema. Menadžment znanja povezuje u jednu celinu ljude, tehnologiju i organizacione procese. Neke koristi od menadžmenta znanja su uočljive na prvi pogled, dok su neke veoma teške za definisanje. Da bi kompanija dobila što više koristi od menadžmenta znanja, znanje se mora učiniti dostupno svima i međusobna podela znanja mora biti osnova za saradnju.

Menadžment znanja podrazumeva usvajanje i korišćenje kolektivnog iskustva organizacije u čitavom poslovnom procesu i to: u dokumentima, u bazama podataka ili kao prećutno znanje zaposlenih. Mnoga istraživanja su pokazala da čak oko 95% informacija postoji kao tzv. prećutno znanje. To je upravo pokretačaka snaga za inovacije, odnosno konkurentska prednost koja održava kompaniju u nepredvidivom poslovnom okruženju.

Osnovni cilj svake savremene organizacije je da se svi poslovni procesi posmatraju kao procesi znanja. To podrazumeva stvaranje znanja, njegovo širenje, nadgradnju i primenu u celoj organizaciji. Menadžment svake organizacije treba da teži stvaranju što više eksplicitnog znanja, koje je po svojoj prirodi kolektivno.

Menadžment znanja je danas u centru interesovanja. Kompanije se bore da sačuvaju dostignuti nivo razvoja i da ga unaprede prateći svaku promenu globalnog društva. Potreba prilagođavanja u skladu sa brzim promenama je glavni motiv za opstanak u društvu. Suočene sa novim načinom rada organizacije se okreću što više i brže novom znanju i njegovoj akumulaciji kao jedinoj garanciji budućnosti.

### **13.1. UPRAVLJANJE ZNANJEM U ORGANIZACIJI**

Promene u konkurentskom okruženju i potreba da se održi konkurentska prednost, uslovljava preduzeće da se okreće onome po čemu se razlikuje od drugih organizacija, a to je znanje koje poseduje. Upravljanje znanjem jedne organizacije podrazumeva pretvaranje individualnog znanja zaposlenih u organizaciji u kolektivno, organizaciono znanje, koje bi bilo dostupno u pravom trenutku i na pravi način svim članovima organizacije na svim njenim nivoima. Preduslov za uspešno upravljanje znanjem u jednoj organizaciji, nije samo čuvanje znanja koje će biti dostupno svim zaposlenima, već stvaranje znanja kojim se uvećava vrednost organizacije (Cvijanović, Mihailović, Vukotić, 2016).

Dva su faktora koji bitno utiču na proces upravljanja znanjem u jednoj organizaciji. Prvo, poslovanje u dinamičkom i promenljivom okruženju znanja, gde su proizvodi, usluge i procesi, uslovljeni postojanjem i iskorišćavanjem znanja, zahteva menadžere koji će stremiti napred i usmeravati svoju organizaciju na pravi put. Drugi se sastoji u tome što se sada znanje posmatra kao osnovno sredstvo za proizvodnju ili nevidljiva imovina preduzeća, što zahteva specifične strategije, politike i sredstva kojima bi se ovom imovinom upravljalo.

Izazovi dinamičkog konkurentskog okruženja uslovljavaju organizaciju, ne samo da primenjuje tehnologiju, već i da razvija sposobnost upravljanja znanjem. Novo i nepredvidivo poslovno okruženje stavlja naglasak na inovacije i kreativnost daleko više nego ikada pre.

Glavne oblasti na koje treba obratiti pažnju prilikom uvođenja sistema menadžmenta znanja u jednoj organizaciji su (Award, E.M., Ghaziri, H.M. 2004):

- Kultura. Promena organizacione kulture nije proces koji se može sprovesti preko noći. Izazov broj jedan je navesti ljude da svoje znanje dele umesto da ga drže za sebe. Da bi se ovo postiglo potrebno je promeniti stavove ljudi i njihovo ponašanje. Kompanija koja razvije pravu kombinaciju podstreka za zaposlene da saraduju i dele svoje znanje, na najboljem je putu da uvede uspešan sistem menadžmenta znanja. Tradicionalno, zaposleni čuvaju svoje znanje jer, sa razlogom, veruju da će, dajući znanje, izgubiti prednost i položaj u organizaciji. Po njihovom shvatanju znanje je moć, a niko ne želi da je izgubi. Sistem menadžmenta znanja treba da deljenje znanja učini dovoljno atraktivnim da bi potrajalo, i to atraktivnim ne samo za kompaniju, nego i za pojedinca.
- Procena znanja. Procena vrednosti informacija je ključan korak ukoliko organizacija želi da preispita svoj metod ili da kreira sistem nagrađivanja za zaposlene koji stvaraju "najbolje" znanje.
- Obrada znanja. Mnoge organizacije ne shvataju veliku ulogu ljudskog elementa u sistemu menadžmenta znanja. Efektivan sistem menadžmenta znanja mora dozvoliti organizaciji ne samo da prikuplja i prima informacije, već i da dokumentuje proces donošenja odluka. Tehnika obrade informacija treba da bude takva da omogući prikupljanje, čuvanje, obradu i distribuciju i takve vrste znanja koja ne može biti lako svrstana u redove i kolone.
- Implementacija znanja. Kada dođe do ustanovljavanja sistema menadžmenta znanja organizacija mora da pristane na promene, učenje i inoviranje, ukoliko želi da zauzme vodeće mesto na tržištu. Tehnologija je već učinila mogućom ostvarenje saradnje u oblasti znanja bez obzira na mesto i vreme. Jedan od važnih

zadataka menadžmenta znanja je izvlačenje značenja iz informacije koje će imati uticaj na rešavanje određenog problema. Lekcije naučene u prošlosti se čuvaju imajući u vidu mogućnost nastanka istih problema u budućnosti.

## **13.2. SAVREMENA EKONOMIJA ZNANJA**

Ekonomija znanja se zasniva na znanju i kontinuiranom učenju svih elemenata jedne organizacije. Glavna karakteristika koja čini jedan proizvod vrednim za korisnika je upravo znanje koje je ugrađeno u taj proizvod ili uslugu. Pošto znanje čini primarni izvor vrednosti, sledi da novom ekonomijom treba da rukovode oni koji na efektivan i efikasan način upravljaju znanjem, odnosno koji osvajaju, stvaraju, čuvaju, dele i na novi način kombinuju znanje u organizaciji i ugrađuju ga u proizvode i usluge, ali brže nego što to čine njihovi konkurenti.

Peter Drucker u svom delu *The Age of Discontinuity: Guidelines to Our Changing Society* (Drucker, 1992) naglašava da postoje sile koje menjaju ekonomiju sadašnjosti i kreiraju društvo budućnosti. Pored razvoja tehnologije, globalizacije i stvaranja svetske ekonomije, kao osnovno obeležje nove ekonomije on naglašava znanje i potrebu da se u centar nove ekonomije stavi znanje i obrazovanje, kao i njihov uticaj na rad, liderstvo i društvo u celini.

Ekonomiju znanja karakterišu: globalizacija koja se odlikuje otvorenom ekonomijom, konkurencijom u globalnim okvirima; znanje kao ključni stratejski faktor sticanja konkurentске prednosti; razvoj tehnologije. Ekonomski razvoj i promene na tržištu više nisu spore i predvidljive, već su brze i nepredvidljive. Životni vek proizvoda i tehnologija je kratak. Najvažniji faktor uspeha više nije kapital, sada su to: znanje, ljudi i sposobnost. Da bi organizacija u uslovima ekonomije znanja ostvarila konkurentsku prednost, neophodno je da znanjem koje poseduje stalno uvećava svoju vrednost.

## **13.3. KONCEPCIJE KNOW HOW**

Znanje i informacije su postale sredina u kojoj poslovni problemi nastaju. Kao rezultat toga, menadžment znanja postaje prostor za postizanje ušteda i značajnih napredaka u radnom učinku i konkurentskoj prednosti savremene organizacije.

Proizvodi i usluge koje su jednom preduzeću obezbeđivale uspeh u prošlosti, sve manje to čine u periodu koji sledi. Mnogobrojne promene ne

ostavljaju mesta neuspešnoj proizvodnji. Dinamika promenljivog okruženja uslovljava činjenicu da je vreme za stvaranje novih proizvoda sve kraće. Kvalitet, vrednost, inovacije i brzina za poslovni uspeh su osnovne determinante koje kompanije postavljaju sebi. Kompanije će se međusobno razlikovati sve više po onome šta znaju.

Primena i razvoj menadžmenta znanja uslovljava postojanje dve perspektive razvoja i to: perspektivu orjentisanu na informatičku i perspektivu orjentisanu na ljudsku komponentu menadžmenta znanja. Prva podrazumeva informacione tehnologije kao odgovor i rešenja svih problema menadžmenta znanja. Iako informacione tehnologije pružaju moćnu snagu i tehniku koja igra važnu ulogu u strategiji menadžmenta znanja, često se dešava da negiranje strategijskog vođenja i ljudskog faktora dovodi do propadanja projekta.

Drugi pogled zasnovan na tome da je ljudski faktor ključni u razvoju menadžmenta znanja podrazumeva da su ključni elementi menadžmenta znanja ljudski intelekt, ljudska organizacija i sposobnosti menadžmenta. Ovde je osnovni cilj širenje transfera znanja kako unutar same organizacije, tako i sa spoljnim korisnicima i partnerima. Ovakav pogled takodje može da dovede do propasti projekta, pošto se često rešenja zasnovana na informacionim tehnologijama odbacuju.

Uzimajući u obzir ova dva pogleda, perspektiva menadžmenta znanja se može definisati samo uz pomoć tri komponente: procesa, ljudi i informacionih tehnologija. Zato je osnovni cilj da se napravi sistem u kome će koristiti i ljudi i mašine na komplementaran način. To znači da se perspektiva menadžmenta znanja nalazi u eliminisanju razlika između ova dva shvatanja.

Menadžment znanja je dospelo do kritičnih pitanja adaptacije organizacije, opstanka i konkurencije s obzirom na rastući diskontinuitet promena u okruženju. U osnovi, menadžment znanja zahteva nalaženje jedinstva informatičke tehnologije s jedne, i kreativnih i inovativnih kapaciteta ljudskog bića, s druge strane (Malhotra, 2001).

Menadžeri treba da imaju veći osećaj za nevidljivu i neopipljivu imovinu ljudi, sadržanu u umovima i iskustvima zaposlenih. Bez ove imovine, kompanije nemaju viziju i sposobnost da predvide budućnost. Perspektive razvoja koncepta menadžmenta su velike. Savremeno doba nameće nepredvidljivo i kompleksno okruženje u kome opstanak i uspeh organizacije zavisi isključivo od njene sposobnosti da se prilagodi takvoj dinamici poslovanja. Koncept menadžmenta znanja je jedan od osnovnih načina na koji će se izazovi i opasnosti savremenog i nepredvidljivog okruženja, pretvoriti u šansu uspešnog poslovanja i na osnovu toga graditi (Stefanović, Cvijanović, Vojnović, 2012).

Vreme znanja ne počinje, već se dogodilo. Menadžment znanja se još uvek nalazi u prelasku iz faze osnivanja u fazu razvoja, ali to nije prepreka za njegovu uspešnu primenu u svakodnevnom poslovanju preduzeća.



Menadžment znanja u kompanijama dovodi do unapređenja komunikacije i poboljšanja saradnje između ljudi. Svest o potrebi znanja sve više uočuje na veće poverenje i poštovanje između ljudi koji su upućeni jedni na druge u radnom procesu. Sve se to odražava na unapređenje veština radnika, nivo zadataka, funkcija i sveukupne organizacije. Kao rezultat toga je podizanje produktivnosti i boljeg donošenja odluka. Sve to se postiže znanjem koje radnici i menadžment preduzeća poseduju.

Nepredvidljivo i kompleksno konkurentsko okruženje nameću potrebu da opstanak i uspeh organizacije zavise pre svega od sposobnosti da se prilagode takvoj vrsti poslovanja. Poslovni subjekti se među sobom diferenciraju po onome šta znaju. Zato i proističe važnost menadžmenta znanja kao koncepta kolektivnog znanja, čiji je cilj što efikasnija primena znanja da bi se donele najkvalitetnije odluke. U svemu tome centralnu ulogu imaju ljudi.

## **14. EKONOMSKI FAKTORI UPRAVLJANJA PREDUZEĆEM**

Performanse poslovanja korporacije zavise od svojine nad sredstvima. U korporativnom upravljanju aktivno učešće imaju domicielni vlasnici u odnosu na strane investitore. Razvijeni interni mehanizmi upravljanja dopunjuju menadžment. Veoma značajno je postići visoku korelaciju motiva menadžera i interesa vlasnika kapitala. Državu koja ima vlasničko učešće u korporaciji, zastupaju predstavnici na sastancima odbora ili skupštinama akcionara. To su agenti sa zanemarljivo malim pravima na gotovinu u odnosu na glasačka prava koja imaju. Pored toga, državne birokrate nemaju dovoljno iskustva u privatnim poslovima i procesima vezaim za korporativno upravljanje. Država kao vlasnik može težiti ostvarivanju socijalnih ciljeva (povećanje zaposlenosti, smanjenje zagađenja životne sredine i drugi socijalni ciljevi) čija se realizacija često odvija na džtetu maksimizacije profitabilnosti poslovanja. Dakle, veće državno učešće ima negativan efekat na performanse poslovanja, nasuprot privatnih vlasnika koji pozitivno deluju. Strani investitori (nerezidenti) mogu pokazivati manje interesovanje za aktivnim učešćem u korporativnom upravljanju u odnosu na domicilne vlasnike (rezidente). Oni najčešće nemaju dovoljno informacija o pravnom i institucionalnom sistemu strane zemlje, lokalnom konkurentskom okruženju industrijskih grana, o drugim velikim vlasnicima firme i detaljima strategije firme. Zbog toga su investitori skloni da veći deo svog bogatstva alociraju u domaće vlasničke hartije od vrednosti. Prema tome, međunarodni investitori najčešće investiraju u strane firme kako bi ostvarili koristi od diversifikacije, bez želje da budu aktivni u nadzoru i kontroli. Njihovi glasovi o kvalitetu korporativnog upravljanja se češće ostvaruju trgovinom akcijama nego korišćenjem prava glasa što se loše odražava na performanse poslovanja firme.

### **14.1. INTERNI MEHANIZMI KORPORATIVNOG UPRAVLJANJA**

Odbor direktora je posebna forma internog mehanizma korporativnog upravljanja koji ostvaruje poseban uticaj na performanse poslovanja korporacije. Karakteristike odbora direktora, uređenje odnosa, broj članova, njihova aktivnost i nezavisnost su najvažnije odrednice ovog mehanizma za kvalitet korporativnog upravljanja. U svim sistemima korporativnog upravljanja, odbor, kojeg biraju akcionari, postoji kako bi donosio strategijske odluke u poslovanju korporacije, nadgledao rad menadžmenta i

štiti interese akcionara. Efikasno funkcionisanje upravnog odbora (odbora direktora) je jedan OD faktora unapređenja korporativnog upravljanja. Uloga I obaveze članova odbora zavise OD nacionalnih zakona I statuta kompanija. Upravni odbor učestvuje u izboru menadžera, određuje nagrađivanje I strategijskim pitanjima korporacije (emisija akcija I druge promene u kapitalu firme, dugoročne investicije). Odbor je centralna institucija korporativnog upravljanja I čine Ga pojedinci odgovorni za predstavljanje vlasnika firme I nadzor strategijskih odluka top menadžmenta. Postoje značajne razlike u strukturi, sastavu I moći odbora u različitim zemljama. Sistem odbora na dva nivoa samo razdvaja funkciju upravljanja OD funkcije nadzora, koje su obično kombinovane u unitarnom sistemu. Ipak, odboru je data centralna pozicija. Po pitanju odgovornosti u svim sistemima korporativnog upravljanja javnim korporacijama. Odbor direktora se bira na skupštini akcionara. Dve glavne karakteristike odbora koje su predmet proučavanja u istraživanjima korporativnog upravljanja su nezavisnost I veličina. Argument DA su ekonomske performanse korporacije bolje ukoliko je odbor nezavisniji, zasniva se na stanovištu agencijeske teorije DA je primarna funkcija odbora nadzor menadžmenta. Ukoliko odbor nije nezavistan OD menadžmenta, monitoring će biti slab. Suprotna hipoteza pretpostavlja DA odbor zapravo dopunjuje menadžment u važnim strategijskim pitanjima. Ovakav stav, DA odbor samo proširuje kapacitete menadžmenta, je lakše uočljiv ukoliko članovi odbora više znaju o firmi I poslovnom okruženju, što dovodi do zaključka DA je veći broj odbora zavisnih OD menadžmenta u odnosu na nezavisne. Povećanje broja članova odbora može loše uticati na vrednost firme, jer je smanjena mogućnost komunikacije I koordinacije među članovima odbora, te samim Tim I monitoring nad menadžmentom. Time se ostavlja više prostora za slobodnije delovanje menadžmenta.

Zakon u SAD I Velikoj Britaniji postavlja jedan odbor-jednostepeni sistem (one-tier system) dok u nekim evropskim zemljama (Nemačka, Austrija, Holandija I Danska) zakon zahteva DA korporacije koje dostignu određenu veličinu postave dvostepeni sistem (two-tier system) odbora, koji se sastoji OD odbora menadžera (kojeg uglavnom čine izvršni direktori korporacije) I nadzornog odbora (supervisory board) kojeg čine neizvršni direktori koje biraju akcionari I, u nekim slučajevima, zaposleni. Nadzorni odbor bira članove odbora menadžera I garantuje za njihovu sposobnost u realizaciji korporativnih ciljeva I upravljanja. U ostalim zemljama EU preovlađuje jednostepeni odbor (unitary board), dok u pet OD ovih zemalja postoji alternativa u izboru sistema na dva nivoa (two-tier system). Francuski zakon obezbeđuje ovakvu mogućnost. Francuske kompanije imaju mogućnost DA kreiraju dvostepeni sistem (two-tier system) koji se sastoji OD odbora menadžera I nadzornog odbora. Dvostepeni sistem odbora odabrale su uglavnom multinacionalne korporacije čije se akcije listiraju na stranim berzama I koje prikupljaju kapital iz stranih izvora. One veruju DA

prihvatanjem dvostepenog sistema odbora povećavaju svoj kredibilitet kod stranih investitora. Postojanje odvojenog nezavisnog odbora povećava nezavisnost neizvršnih direktora i daje im dodatnu moć pri nadzoru korporativnih menadžera. Postojanje jednostepenog sistema odbora omogućava neposrednije kontakte i bolji protok informacija između nadzornog i menadžerskog tela. Dvostepeni sistem obezbeđuje jasnije formalno odvajanje između nadzornog odbora i onih čije se aktivnosti nadgledaju. Ipak, brojne studije su pokazale da se prednosti jednog ili drugog sistema korporativnog upravljanja polako brišu, usled tendencije da ova dva sistema konvergiraju. Odgovornost odbora je posebno uređena OECD principima KU u članu 5. Sa druge strane, menadžment ima interes da za članove upravnog odbora budu izabrani njegovi ljudi ili lica koja se neće mnogo uplitati u poslovanje. Ukoliko je svojina nad kompanijom disperzirana, menadžment ima više mogućnosti za uticaj na izbor članova upravnog odbora. To može ostvariti kasnim obaveštavanjem akcionara o sednici skupštine, ili neobaveštavanjem, manipulacijama u brojanju glasova, raznim pritiscima na akcionare, pogrešnim prikazivanjem podataka, prikrivanjem pravnih informacija i sličnim metodima. Stoga su empirijski nalazi i potvrdili da rad upravnog odbora često nije dovoljno efikasan. Razlozi su jasni: menadžment ovladava (capture) upravnim odborom, članovi upravnog odbora radije prihvataju savetodavnu ulogu od nadzorne i upravne, što može biti povezano sa njihovom malom finansijskom zainteresovanošću za rezultate firme. Menadžment ima bolje informacije od članova upravnog odbora, te oni ne uspevaju da mu se efikasno suprotstave. Stoga je, u većem broju zemalja, propirano da izvestan broj članova upravnog odbora moraju biti nezavisne ličnosti što ipak ne rešava problem jer oni imaju znatno manje informacija o poslovanju nego što je potrebno za uticaj na odluke a i pokazalo se da lica koja nemaju finansijskog interesa u kompaniji nisu posebno zainteresovani za rezultate poslovanja. U kompanijama sa koncentrisanim vlasništvom i velikim vlasnicima postojanje odbora je nepotrebno jer su vlasnici maksimalno zainteresovani za rezultate poslovanja. Dakle, iskustvo sa upravnim odborima, kao mehanizmom uticaja akcionara na menadžere, nije najpovoljnije jer se pokazalo da su odbori neaktivni (inertni) i da se više angažuju u upravljanju tek kada firma zapadne u probleme. Modernim korporacijama uglavnom upravljaju menadžeri, a ne upravni odbor.

## **14.2. KORELACIJA MOTIVA MENADŽERA I INTERESA VLASNIKA KAPITALA**

Menadžeri donose operativne odluke i snose odgovornost za tekuće poslovanje korporacije. Stoga je jasno zašto su reputacija, ugled, kompenzacija i konkurencija na tržištu menadžera osnovni faktori koji doprinose kvalitetnijem uticaju ovog internog mehanizma na kvalitet korporativnog upravljanja. Jedan od glavnih motiva menadžera da posluje u korist firme i interesu vlasnika jeste izgradnja reputacije uspešnog menadžera. Reputacija menadžera povećava njegov ugled i cenu na tržištu menadžera. Kvalitetan menadžment tim može biti važan faktor u prikupljanju novih finansijskih sredstava i lakšeg pristupa kapitalu. Izgradnja reputacije se postiže dobrim performansama poslovanja kompanije kojom oni upravljaju i postovanjem svih obaveza prema investitorima. Fiducijarna obaveza menadžera podrazumeva vođenje poslova u interesu akcionara i dugoročnog poslovanja kompanije. Međutim, procena kvaliteta poslovnih odluka menadžmenta je vrlo složena i teško se dokazuje pred sudom, čak i u razvijenim zemljama. Stoga se menadžeri uglavnom podstiču na dobar i pošten rad, pod pretnjom tužbe pred sudom za nesavestan ili nameran štetan rad. Aktivnosti menadžera u sprovodnu korist sankcionišu se zakonom i kažnjavaju pred sudovima. To su zakonske ili statutarne odredbe koje zabranjuju neposrednu krađu, preteranu zaradu, izdavanje hartija od vrednosti sebi i rođacima, itd. Pravna zaštita investitora, zasnovana na obavezi uprave da bude lojalna firmi i da pošteno radi u interesu akcionara, više je razvijena u anglo-saksonskim zemljama, dok je u Evropi znatno manje raširena, ali uz dominaciju krupnih akcionara kao glavnog instrumenta efikasnog korporativnog upravljanja. Adekvatan sistem nagrađivanja menadžera može predstavljati mehanizam koji će uskladiti interese menadžera i akcionara, i motivisati menadžment da bolje radi u interesu vlasnika. Često se sistem nagrađivanja menadžera sastoji iz tri komponente: prva je osnovna plata u fiksnom iznosu, druga je deo koji odražava kratkoročne performanse firme a zasnovan je na računovodstvenom profitu. Treća komponenta bi trebalo da odražava dugoročne performanse i vezuje se uz buduću vrednost firme (tj. tržišnu cenu akcija), a realizuje se kroz opcije za kupovinu akcija (stok options), što znači pravo menadžera da, u tačno određenom vremenu u budućnosti, kupi akcije date firme po unapred određenoj i nepromenljivoj ceni. To znači, da što je viša tržišna cena akcija firme u trenutku dospevanja prava menadžera na kupovinu akcija, to je veća njegova zarada. Paket može obuhvatiti i druga prava, na primer, penzijska ili na otpremninu prilikom otkaza. Teškoće sa formulisanjem paketa nagrađivanja menadžera su dvostruke. Prvo, ne postoje jasna i direktna pravila kako strukturirati razne

beneficije i koje uključiti u paket, a koje ne, do toga koje parametre odatrati. A i menadžeri se međusobno razlikuju, pa onaj sistem koji odgovara jednom ne odgovara drugom. Drugo, postoji rizik manipulacije od strane menadžera, u cilju obezbeđenja preteranih nagrada za rad. Na primer, on može iskoristiti činjenicu da je upravni odbor, koji se obično bavi pitanjima nagrađivanja, slabo motivisan, odnosno pod njegovom komandom, može pogrešno prikazati računovodstvene rezultate firme, iskoristiti bolju informisanost i ugovoriti korekciju sistema nagrađivanja neposredno pre nekog važnog i njemu poznatog događaja i slično. Sistem nagrađivanja menadžera, dakle, može da ih podstakne da rade u interesu vlasnika, ali ne može predstavljati savršeno rešenje za problem korporativnog upravljanja. Konkurencija koja postoji među top menadžerima kompanije, interno tržište za menadžere kako bi se ograničilo nepoželjno ponašanje menadžera, može biti važan faktor boljeg rada pojedinaca i menadžment tima.

Ostali interni mehanizmi upravljanja korporacijom su struktura emitovanih hartija od vrednosti, finansijska politika preduzeća i uslovi ravnoteže poslovanja. Javna korporacija može emitovati veći broj različitih vrsta akcija koje akcionarima pružaju različita prava glasa i prihode. Postoje akcije koje pružaju puna vlasnička prava, ograničena glasačka prava, preferencijalne akcije, varanti i opcije na kupovinu akcija (stock option). Odvajanje prava glasa od prava na gotovinu znači da investitori mogu imati veći ili manji broj glasova u odnosu na gotovinska prava iz akcija. Firme emitovanje 'dual class' akcija mogu kreirati konflikt interesa između grupa vlasnika, koji je sličan onom između većinskih i manjinskih akcionara sa punim glasačkim pravima.

Akcije sa nejednakim vlasničkim pravima mogu uticati na vrednost firme. Teorija o cenovnim razlikama između akcija, koje pružaju različita prava, pretpostavljaju da vlasnici akcija sa punim glasačkim pravima ostvaruju određene privatne koristi. U tom slučaju bi se moglo očekivati da vrednost firme, u kojoj je veće učešće akcija koje ne obezbeđuju glasačka prava u strukturi emitovanih akcija, budu niža. Finansijska politika firme, u smislu izbora strukture kapitala i isplate dividende, može uticati na kvalitet korporativnog upravljanja i agencijske troškove. Ideja je, da se diskrecija menadžmenta može ograničiti, ukoliko se firma većim delom finansira dugom nego akcijskim kapitalom i isplaćuje zaradu u vidu dividendi nego da je zadržava i ulaže u nove projekte. Nasuprot finansiranju akcijskim kapitalom, dug iziskuje da se veći deo gotovine firme mora iskoristiti radi isplate duga prema zaključenim ugovorima sa kreditorima, koji mogu pokrenuti bankrotstvo ukoliko njihovi zahtevi iz ugovora nisu ispunjeni. Slično ovome, i visoke isplate dividendi, odnosno, veći deo gotovine vlasnicima, ostavljaju manje resursa za diskreciono ponašanje menadžmenta. Finansiranje duga i isplata dividendi, su mehanizmi upravljanja, koji takođe utiču na vrednost korporacije, zbog toga što smanjuju likvidnost i izlažu korporaciju mnogo jačem monitoringu postojećih i potencijalnih finansijera.

Dividendna politika korporacije utiče na kretanje cena akcija korporacije. Važnost isplate dividendi na akcije vezana je uz koncept vremenske vrednosti novca, prema kojem jedna novčana jedinica u sadašnjem vremenskom periodu vredi više nego novčana jedinica u budućem vremenskom periodu.

Dividende raspoložive akcionarima danas, pre će doprineti zadovoljenju ličnih potreba nego dividenda isplaćena sutra. U Principima korporativnog upravljanja OECD-a, jedno od prava akcionara je i učešće akcionara u profitu korporacije. Međutim, u nekim zemljama koje su učestvovala u izradi nacrtu Pricipa KU (SAD, Velika Britanija) i koje garantuju ovo pravo, akcionari ne odlučuju o distribuciji profita, već je ovo pitanje u isključivoj nadležnosti odbora direktora. Akcionari imaju pravo da odobre predlog isplate dividende. Oni čak mogu i sniziti predloženu dividendu, ali ni u kom slučaju ne mogu predložiti povećanje niti insistirati na isplati dividende, ukoliko menadžment odluči da zadrži prinose radi investiranja. Pravo na dividendu je ekonomsko pravo, ali je u isključivoj nadležnosti odluke menadžmenta. U drugim zemljama (Francuska), skupština akcionara može nametnuti isplatu dividende odboru direktora. Najnoviji podaci o korporativnim rezultatima pokazali su prilično visoke vrednosti isplaćenih profita i gotovine u periodu privrednog uspona. Zbog toga je, u periodima kada se predviđa privredni rast, investitore lakše privući. Dividende su, krajem devedesetih, manje isplaćivane te je postalo evidentno da izvršni direktori zadržavaju profite u nadi da će njihovi paketi opcija na kupovinu akcija postati vredniji. Međutim, u današnje vreme izvršni direktori su, najverovatnije na osnovu saveta brokera, uvideli da cena akcija korespondira naviše prema novostima o mogućim isplatama dividendi. Drugo objašnjenje povećanih isplata dividendi je da, u periodu privrednog prosperiteta i poboljšanja bilansnih pozicija, kompanije generišu više prinose na kapital (koje mogu investirati uz visoke prinose kada povećaju kapacitet ili diversifikovati u nove oblasti poslovanja). Investiciona politika korporacije je pandam dividendnoj politici. Naime, ukoliko kompanija odluči da investira u nove projekte, neće isplatiti novac od profita u dividende. Bilo koja od dveju opcija, dividendna ili investiciona politika obezbeđuju određene koristi akcionarima. Otvoreno je pitanje pristupa akcionara pri kupovini akcija. Investiranjem u profitabilne projekte, tržišna vrednost akcija će porasti i akcionar može ostvariti zaradu prodajom akcija na berzi, uz ažio. Na drugoj strani, isplatom dividendi isti akcionar bi ostvario trenutni prinos na akciju. Dakle, razlika je samo u vremenskom pristupu akcionara potrebnim novčanim sredstvima, pri čemu se akcije mogu prodati ili zadržati.

Investitori teže da veći deo kapitala alociraju u domaće vlasničke hartije od vrednosti. Međunarodni investitori teže da ostvare koristi od diverzifikacije poslovanja. Za razliku od njih, menadžeri se bave strategijom razvoja i realizacijom korporativnih ciljeva. Jedan od važnih faktora u prikupljanju novih finansijskih sredstava i lakšeg pristupakapitalu je kvalitetan menadžment tim.

Mehanizmi korporativnog upravljanja funkcionišu na način kojim se maksimizira vrednost korporacije argument ravnoteže ukazuje da će, kada je kompanija izabrala optimalnu kombinaciju mehanizama korporativnog upravljanja, marginalna promena ovog seta imati beznačajan uticaj na vrednost akcijskog kapitala. Posebna organizaciona forma korporacije, poznata kao 'M forma' (M-form enterprise), u kojoj je mnogo lakše kontrolisati poslovanje menadžera, takođe može uticati na kvalitet internih mehanizama korporativnog upravljanja. 'M forma' je unutrašnja organizacija velikih korporacija koja je nastala usled potreba za nadzorom poslovanja menadžera. Odgovornost za proizvodne aktivnosti je decentralizovana formiranjem operativnih jedinica od kojih svaka ima sopstvene menadžerske strukture. Odluke o alokaciji kapitala su centralizovane i donose ih izvršni direktori na višem nivou upravljanja. Oni obično imaju određeni procenat učešća u vlasništvu korporacije i to se smatra glavnim činiocem motivacije ovih struktura da sankcionišu one operativne jedinice čija je profitabilnost nezadovoljavajuća.



## 15. INFORMACIONO-KOMUNIKACIONE TEHNOLOGIJE KAO OSNOVA SAVREMENIH MAKROEKONOMSKI USLOVI POSLOVANJA

U procesu tržišnog prilagođavanja proizvodnje prisutni su brojni problemi. Podizanje nivoa društveno-ekonomskog razvoja i konkurentnosti privrede Srbije uslovljeno je modernizacijom i strukturnim promenama proizvodnje, programskom organizacijom, povećanjem produktivnosti i ekonomičnosti u proizvodnji i podsticajnom i razvojnom ekonomskom politikom. U periodu 2001-2008.godine bruto društveni proizvod povećan je po stopi od 5,2 %. U 2009.godini društveni proizvod je smanjen po stopi od 3,5% usled nepovoljnih ekonomskih kretanja i delovanja svetske ekonomske krize.

Nosioci povećanja društvenog proizvoda su uslužne delatnosti, građevinarstvo i industrija, zatim, poljoprivreda i prehrambena industrija. Srbija ima visok deficit spoljne trgovine. Visoki spoljni deficiti karakteristični su za tranzicioni proces, jer se javljaju usled strukturnih promena, značajnog priliva kapitala i konvergencije ka razvijenim zemljama EU. Međutim, deficit je i rezultat nepovoljnih privrednih aktivnosti, neadekvatne proizvodne strukture, kvaliteta proizvoda, nekonkurentnosti, nedovoljnih ekonomskih podsticaja, carinske i ekonomske politike. Srbija u spoljnotrgovinskom poslovanju ostvaruje visok deficit u svim godinama od 2000. godine. U periodu od 2001. godine do 2009. godine deficit je povećan za 83,14%. Spoljnotrgovinski deficit u 2009.godini iznosio je 5.195 miliona eura i predstavlja izazov za makroekonomsku stabilnost.

Negativan saldo spoljne trgovine prisutan je u većini zemalja. U Srbiji je u analiziranom periodu negativan spoljnotrgovinski saldo povećan za 2.358,6 miliona eura.

**Tabela 20.** Bilans robne razmene Srbije sa inostranstvom (mil.€).

Godina	2001	2009	Δ 2009- 2001
Izvoz	1.922,2	5.961,6	4.039,40
Uvoz	4.759,2	11.157,3	6.398,10
Saldo	-2.837,0	-5.195,6	-2.358,60

Izvor: UN COMTRADE, 2010

U periodu od 2001-2009.godine ostvareno je povećanje izvoza svih sektora. Prva tri sektora čine proizvodi sa niskim nivoom dodate vrednosti, niskim stepenom finalizacije, dok poslednja dva sektora su proizvodi sa znatno većom dodatom vrednošću. Nisko učešće sektora u izvozu posledica

je nepovoljne strukture, gde dominiraju proizvodi niže faze prerade, uglavnom sirovine i poluproizvodi. U 2009.godini je dominantan izvoz prerađenih proizvoda, hrane i mašina, aparata i transportnih uređaja, što je značajno sa aspekta dinamiziranja izvoza. Povećanje izvoza u analiziranom periodu je najveće u sektoru pića i hrane, dok je najmanje povećanje zabeleženo u sektoru proizvoda i transakcija.

Prema podacima učešće izvoza robe i usluga Srbije u BDP u 2000.godini iznosilo 28,4%, što je manji udeo u odnosu na druge tranzicione zemlje, sem Albanije i Poljske. Većina analiziranih zemalja ostvarila je napredak u periodu do 2009.godine. Učešće izvoza roba i usluga u BDP Srbije od 18,9% značajno zaostaje i manje je u odnosu na 2000.godinu. Nisko učešće izvoza u BDP posledica su nedovoljne konkurentnosti proizvoda i usluga na svetskom tržištu.

Povećanje izvoza roba i usluga predstavlja potrebu domaće privrede u cilju smanjenja deficita spoljnotrgovinskog poslovanja. Smanjenje negativnog salda direktno utiče na nivo potrebnih sredstava za plaćanje uvoza i servisiranje spoljnog duga.

## 15.1. POSLOVNI AMBIJENT U SRBIJI

Analizom opštih uslova poslovanja u 183 zemlje, Srbija se nalazi na 88 mestu. Na prvom mestu se nalazi Singapur, a od razvijenih tranzicionih zemalja Slovačka ima najbolje uslove poslovanja. Slovačka se nalazi na 42, Bugarska na 44, Mađarska na 47, Rumunija na 55 i Grčka na 109 mestu prema uslovima poslovanja.

**Tabela 21.** Uslovi poslovanja u Srbiji

	2007	2008	2009	2010	2010/ 2007
USLOVI POSLOVANJA, rang	91	94	-	88	+3
Osnivanje preduzeća, rang	92	106	108	73	+19
Izdavanje dozvola, rang	152	171	172	174	-22
Regulativa u oblasti rada, rang	90	91	87	94	-4
Uknjižavanje imovine, rang	17	97	99	105	+12
Odobranje kredita, rang	25	28	12	4	+21
Zaštita investitora, rang	66	70	70	73	-7
Plaćanje poreza, rang	127	126	126	137	-10
Prekogrančna trgovina, rang	61	62	67	69	-8
Rešavanje sporova, rang	96	96	95	97	-1
Zatvaranje preduzeća, rang	106	99	102	102	+4

Izvor: The World Bank Group, Doing business 2009, 2010 i RZS

U osnivanju preduzeća na prvom mestu se nalazi Novi Zeland, a od zemalja okruženja Mađarska je na 39, Rumunija na 42, Bugarska na 50, Slovačka na 66 i Grčka na 140 mestu. Prema kriterijumu izdavanja dozvola na prvom mestu se nalazi Hong Kong, Kina, Grčka na 50, Slovačka na 56, Mađarska na 88, Rumunija na 91 i Bugarska na 119 mestu. U izdavanju dozvola Srbija je veoma loše pozicionirana (174 mesto). Prema regulativi u oblasti rada na prvom mestu je Australija, Bugarska na 53, Mađarska na 77, Slovačka na 81, Rumunija na 113 i Grčka na 147 mestu. Prema uknjižavanju imovine na prvom mestu se nalazi Saudijska Arabija, Slovačka republika na 11, Bugarska na 56, Mađarska na 61, Rumunija na 92 i Grčka na 107 mestu. Prema vremenu potrebnom za odobravanje kredita Malezija se nalazi na prvom mestu, a Srbija je veoma dobro pozicionirana. Rumunija i Slovačka se nalaze na 15, Mađarska na 30 i Grčka na 87 mestu. Prema zaštiti investitora na prvom mestu je Novi Zeland, Bugarska i Rumunija na 41, Slovačka na 109, Mađarska na 119 i Grčka na 154 mestu. Prema plaćanju poreza na prvom mestu se nalaze Maldivi, Grčka na 76, Bugarska na 95, Slovačka na 120, Mađarska na 122 i Rumunija na 149 mestu. Srbija je veoma loše pozicionirana na 137 mestu. Prema spoljnotrgovinskom poslovanju na prvom mestu se nalazi singapur, Rumunija na 46, Srbija na 69, Mađarska na 70, Grčka na 80, Bugarska na 106 i Slovačka na 113 mestu. Prema rešavanju sporova Luksemburg se nalazi na prvom mestu, Mađarska na 14, Rumunija na 55, Slovačka na 61, Bugarska na 87, Grčka na 89 i Srbija na 97 mestu. Prema proceduri i vremenu za zatvaranje firmi na prvom mestu se nalazi Japan, Slovačka na 39, Grčka na 43, Mađarska na 58, Bugarska na 78, Rumunija na 91 i Srbija na 102 mestu.

U odnosu na 2007.godinu poboljšana je pozicija. Pozitivna reforma je sprovedena u oblasti odobravanja kredita, osnivanju preduzeća i uknjižavanju imovine. Do pogoršanja je došlo u poslovima izdavanja dozvola, plaćanja poreza i spoljnotrgovinskog prometa.

Prema troškovima i procedurama izvoza i uvoza standardizovane robne isporuke Srbija je lošije pozicionirana u odnosu na 2007.godinu. Sadašnje stanje ima sledeće karakteristike: broj dokumenata neophodnih za prekograničnu trgovinu (6) je veći od proseka zemalja OECD-a (4,3). Prema broju dana potrebnih za realizaciju izvoza (12 dana) Srbija je bliže zemljama OECD-a i bolje je pozicionirana od zemalja regiona. Ukupni troškovi izvoza i uvoza Srbije po kontejneru su povećani u odnosu na 2007.godinu. Ukupni izvozno-uvozni troškovi su niži u odnosu na zemlje regiona. Najniže troškove izvoza imaju zemlje OECD-a, iako su i oni povećani u odnosu na 2007.godinu.

Uvozna procedura je komplikovana i zahteva veći broj dokumenata (6) od proseka zemalja OECD-a (4,9). Pri uvozu je potrebno više dana u odnosu na izvoz, manje je od proseka regiona, ali više u odnosu na zemlje OECD-a (11). Troškovi uvoza su manji od proseka za region, ali su veći od troškova uvoza u zemlje OECD (1.145,9 \$).

Srbija je prema sistematizaciji Svetske banke, pogoršala svoj opšti rang za 3 mesta. Prema prekograničnoj trgovini u 2010. godini rangirana je na 69 mesto, što je pogoršanje za 8 mesta u odnosu na isto obeležje u 2007. godini.

## **15.2. INDIKATORI POSLOVNOG OKRUŽANJA U SRBIJI**

Poslovno okruženje je značajan činilac podsticaja za firme da inoviraju i da povećaju produktivnost. Visoka produktivnost utiče na povećanje zaposlenosti, ubiranje javnih prihoda neophodnih za finansiranje javnih rashoda. Loše poslovno okruženje ograničava poslovne aktivnosti.

U istraživanju sprovedenom od strane Svetske banke i njenih partnera, prikupljene su kvalitativne i kvantitativne informacije o poslovnom okruženju u Srbiji. Analizom je obuhvaćana infrastruktura, trgovina, finansije, propisi, porezi, korupcija, kriminal i neformalnost, finansije, inovacije, rad i percepcije o preprekama u poslovanju. Komparacija je vršena sa grupom zemalja u istočnoj Evropi i centralnoj Aziji i prosekom za zemlje sa istim prihodima kao Srbija.

Infrastruktura utiče na konkurentnost privrede i stvara poslovno okruženje pogodno za rast i razvoj firme. Preduzeća se suočavaju sa neuspesima u obezbeđivanju električne energije i vode, što dovodi do prekida proizvodnje i utiče na profitabilnost. Indikatori ocenjuju i efikasnost pružanja usluga i kvantifikuju kašnjenje u dobijanju električne energije, vode i telefonskih veza.

Slobodan spoljnotrgovinski promet omogućava širenje tržišta i unapređenje efikasnosti izvoznika. Indikatorima se meri intenzitet spoljne trgovine, upotreba inputa stranog porekla, prosečan broj dana za carinjenje uvoza i izvoza. Indikatori pokazuju gubitak prilikom prevoza robe zbog krađe, loma ili kvarenja. Upravljanje javnim prihodima i poštovanje propisa su osnova stabilnosti poslovnog okruženja. Indikatori mere broj dozvola i saglasnosti koja preduzeća treba da dobiju i vreme potrebno za njihovo pribavljanje. Korupcija stvara nepovoljan poslovni ambijent, umanjuje operativnu efikasnost preduzeća i povećava troškove i rizik poslovanja. Indikatori mere indeks korupcije, plaćanje mita poreskim inspektorima, plaćanje mita za dobijanje licenci ili dozvola, plaćanja mita i drugih neformalnih plaćanja za dozvole za uvoz i dozvole za rad i drugo.

Razvijeno finansijsko tržište omogućuje nesmetan platni promet, mobilizaciju depozita i finansiranje investicija. Indikatorima se meri korišćenje različitih izvora finansiranja, korišćenje finansijskih tržišta, korišćenje finansijskih usluga, meri procenat firmi sa bankarskim kreditima, meri procenat firmi sa finansijskim izveštajima i računima.

Informacione i komunikacione tehnologije su pokretač i nosilac

privrednog razvoja. Doprinos inovacija je u povećanju proizvodnje, izvoza i konkurentnosti privrede u celini. Indikatorima se mere investicije za obezbeđenje sertifikata, dobijanje međunarodnih sertifikata kvaliteta, upotreba informacionih i komunikacionih tehnologija (ICT), upotreba interneta u poslovnim transakcijama. Druga grupa indikatora meri sastav radne snage po vrsti ugovora i polu i učešće žena sa punim radnim vremenom.

**Tabela 22.** Indikatori inovativnosti poslovnog okruženja u Srbiji u 2009. godini

Inovacija i rana snaga pokazatelji	Srbija	Istočna Evropa i Centralna Azija
% Firmi sa međunarodno priznatim sertifikatom kvaliteta	21,8	19,8
% % firmi sa god. finansijskim izveštajem dostipni eksternoj kontroli	53,9	37,7
% Firmi koje koriste sopstveni Website	64,6	47,7
% Firmi koje koriste email u komunikaciji	89,4	72,8
Prosečan broj privremenih radnika	5,6	5,7
Prosečan broj stalnih radnika	50,2	44,5
% žena sa punim radnim vremenom	33,9	38,3

Izvor: The World Bank, IFC, Serbia Country Profile 2009

Analizom indikatora inovativnosti i upotrebe informacione i komunikacione tehnologije u odnosu na zemlje Istočne Evrope i Centralne Azije Srbija je bolje pozicionirana. Veći procenat firmi je sa inostranim sertifikatima kvaliteta, finansijskim izveštajima koji su dostupni eksternoj kontroli, veći broj firmi poseduje Website i znatno veći broj firmi koristi email u komunikaciji sa poslovnim partnerima, kupcima i dobavljačima. Istraživanja sprovedena od strane RZS o upotrebi informaciono-komunikacione tehnologije u preduzećima pokazuju da 97.8% preduzeća koristi računar u svom poslovanju. Zastupljenost računara je 100% u velikim i srednjim, a 97% u malim preduzećima. Zastupljenost računara u Beogradu je 98.5%, dok je u Centralnoj Srbiji taj procenat manji i iznosi 96.4%. Upotreba računara prema delatnosti preduzeća je najzastupljenija u bankama i osiguravajućim društvima, poslovima sa nekretninama i saobraćaju, skladištenju i vezama.

ERP (Enterprise Resource Planning), tj. Poslovni informacioni sistem, može se definisati kao softverski sistem koji integriše osnovne poslovne procese u preduzeću kao što su proizvodnja, distribucija, finansije (tj. računovodstvo) u jednu jedinstvenu celinu. Jedan od pokazatelja razvijenosti upotrebe informaciono-komunikacionih tehnologija u preduzećima je i mera u kojoj se ERP sistem u upotrebi. Početkom 2009.godine 11,3% preduzeća u Srbiji koristilo je ERP sistem. CRM sistem za upravljanje odnosa sa klijentima, potrošačima, prodaji, marketinškoj efikasnosti, reakcijama potrošača i tržišnim trendovima je jedan od pokazatelja razvijenosti

informaciono-komunikacione tehnologije. Početkom 2009.godine 10,1% preduzeća u Srbiji je koristilo CRM sistem. CRM sistem u poslovanju najviše koriste banke i osiguravajuća društva (71%). Internet priključak koristi 100% velikih i 93.4% malih preduzeća. Internet je najviše u upotrebi u bankarstvu i osiguravajućim kućama, kinematografiji, radio i tv aktivnostima. Preduzeća koriste internet za obavljanje bankarskih i finansijskih usluga (78.1%) i obrazovanje i obuku (22.2%). Elektronske servise javne uprave koristi 69.1% preduzeća. Internet usluge javne administracije koriste banke i osiguravajuća društva (90.3%) i preduzeća iz oblasti građevinarstva (86.8%). Elektronske usluge se koriste za pribavljanje informacija (95.7%), pribavljanje obrazaca (86.6%) i vraćanje popunjenih obrazaca (47.4%). Website poseduju velika preduzeća (81%) i mala u manjem procentu (67%). Razlike u posedovanju veb sajta su prisutne i u zavisnosti od teritorijalne celine. Najveći procenat preduzeća u oblasti bankarstva i osiguranja (96.8%) i hotelijerstva (86.9%) poseduje veb sajt. Preduzeća putem veb sajta pružaju informacije o proizvodima (66.5%) i kataloge i cenovnike (65.8%).

Elektronsko poslovanje, normativno regulisanje informacione bezbednosti i poznavanje mera informacione bezbednosti u preduzećima je na niskom nivou. Čak 83.2% preduzeća nije uvelo proveru mera informacione bezbednosti.

Prema oceni Svetske banke, Srbija je prema nivou tehnološke spremnosti i stepena inovativnosti u okviru globalne konkurentnosti dobro pozicionirana. Individualna spremnost i infrastruktura ICT sektora u 2009.godini pokazuje visok nivo konkurentnosti. Daljim razvojem naučnoistraživačkog rada i transferom tehnologija stvara se osnova za dugotrajni održivi privredni rast i razvoj. Jačanje konkurentnosti privrede Srbije i ICT sektora, moguće je intenziviranjem tržišnih reformi i stvaranjem efikasnog pravnog okvira za poslovanje. Konkurentnost privrede zavisi od ulaganja u infrastrukturu, obrazovanje i informacionu tehnologiju. Mesto i uloga ICT sektora u ekonomskom razvoju Srbije strateški je važno pitanje.

## **16. ULOGA ARHITEKTURE U FORMIRANJU SAVREMENOG POSLOVNOG AMBIJENTA**

### **16.1. ODRŽIVO GRAĐENJE U PROCESU ODRŽIVOG RAZVOJA**

Osnovna definicija održivog građenja govori da ono uključuje kreiranje i odgovorno upravljanje zdravo izgrađenom sredinom baziranom na energetske efikasnom korišćenju prirodnih bogatstava i ekološkim principima. Održivo dizajnirane građevine imaju za cilj smanjenje uticaja na životnu sredinu kroz energetske efikasnost i efikasnu upotrebu prirodnih izvora. To podrazumeva sledeće principe:

- minimiziranje korišćenja neobnovljivih prirodnih izvora materijala
- unapređenje prirodne životne sredine
- eliminisanje ili minimiziranje upotrebe toksina

OECD definiše "održive građevine" kao građevine koje imaju minimalne negativne uticaje na građenu i prirodnu životnu sredinu, u smislu samih građevina, njihovog neposrednog okruženja i šire regionalne i globalne okoline. "Održivo građenje" je pak definisano kao građevinska praksa, koja stremi integralnom kvalitetu (uključujući ekonomske, socijalne i osobine životne sredine) u najširem smislu. Na ovaj način, racionalna upotreba prirodnih izvora i odgovarajuće upravljanje građevinskim zalihama može doprineti očuvanju retkih prirodnih izvora, smanjenju energetske potrošnje (energetska konzervacija) i povećanju kvaliteta životne sredine.

Održivo građenje uzima u obzir razmatranje celog životnog ciklusa građevina, kvalitet životnog okruženja, funkcionalni kvalitet i buduće vrednosti. U prošlosti, pažnja je prvenstveno bila fokusirana na veličinu građevinskog fonda u većini zemalja. Kvalitet teško da je igrao značajnu ulogu. Međutim, u striktnom kvantitativnom smislu, građevinsko tržište i tržište nekretninama je sada zasićeno u većini zemalja, i zahtev za kvalitetom postaje sve značajniji. Prema ovome, mora biti implementirana politika koja doprinosi održivosti građevinske prakse, uz prepoznavanje značaja postojećih tržišnih uslova. Ključni faktori na tržištu su i inicijative za životnu sredinu građevinskog sektora i zahtevi korisnika. Vlade bi mogle davati znatan impuls održivoj gradnji ohrabrivanjem ovih razvitaka. OECD Projekat je identifikovao 5 ciljeva za održive građevine :

- efikasnost u upotrebi prirodnih izvora
- energetska efikasnost (uključujući smanjenje gasova koji stvaraju efekat staklene bašte)
- prevencija zagađenja (uključujući kvalitet vazduha unutar prostora i smanjenje buke)



- harmonizacija sa životnim okruženjem (uključujući procenu stanja životne sredine)
- integrisani i sistematični pristupi (uključujući sistem upravljanja zaštitom životne sredine)

## **16.2. ENERGETSKA EFIKASNOST ZGRADA**

Ekološka građevinska tehnologija sve više postaje standard u građevinskoj industriji: nisko energetske zgrade koje za grejanje godišnje troše manje od 30 kilovat sati po metru kvadratnom, energetski pasivne zgrade bez potrebe spoljašnje energije za grejanje i energetski plus zgrade koje dodatno proizvode energiju s aktivnim solarnim uređajima. Zgrade budućnosti bi će ne samo dominantni nego i električne centrale koje će moći pokrivati više od polovine potrebe električne energije jedne zemlje. Građevinski inženjeri danas moraju biti ekološki inženjeri.

Ovakve zgrade budućnosti su gotovo u potpunosti neovisne od fosilnih ili nuklearnih energija građene su na principu „crvenog luka“, slojevito. Nemačko ministarstvo za gradnju je finansiralo putujući realni model takve jedne zgrade koju su dizajnirali studenti arhitekture Tehničkog Univerziteta „Darmstadt“ pod vodstvom praksi profesora Manfreda Heggera. Oni su dobitnici internacionalnog arhitektonskog takmičenja 2007. godine „Solar-decathlon“ u Washingtonu D.C. u konkurenciji 19 zemalja.

Ključne reči u savremenoj arhitekturi su energetska efikasnost i obnovljive energije. To je treća industrijska revolucija. Nemačka je danas svetski lider na području obnovljivih energija. Za razliku od pre desetak godina, danas veliki svetski koncerni investiraju u tehnologiju obnovljivih energija. Oni su proračunali na temelju svetske potrošnje energije, globalizacije i poskupljenja i ograničenosti fosilnih i nuklearnih resursa da će ta vrsta industrije u skorij budućnosti imati veći kapitalni promet nego danas automobilska industrija! Stari princip Adama Smitha: Ako pekar peče hleb iz ljubavi prema gladnima svi ćemo gladovati, ako on peče iz sopstvenog interesa svi ćemo biti siti, proradi će konačno i kod obnovljivih energija!

Bogate države i gradovi u arapskom svetu danas investiraju u eko-arhitekturu i grade eko-nebodere do 420 metara visine. Evropski inženjeri grade energetske plus nebodere, pomoću solarnih panela gde kupola na vrhu zgrade prati kretanje sunca, termičkih kolektora, malih turbina koji koriste konvekciju vazduha između nebodera, termičkih pumpi i PCM izolacije. Gradi se pustinjski eko-grad Masdar u Abu Dhabi bez proizvodnje CO<sub>2</sub>, s automobilima na električki pogon. Početna investicija kronprinca Mohamed el Natjana je 15 milijardi dolara. Dakle Arapski Emirati se spremaju za ekološko doba koje će nastupiti i pre nestanka nafte. Time čuvaju rezerve



nafte za hemijsku industriju. I kameno doba je završilo ne zato što je nestalo kamena nego što je nastupila nova bolja tehnologija.

U razvijenim zemljama sve se više koristi nova i bolja tehnologija u eko-arhitekturi: sunčeva toplota i solarna električna energija, pasivni i aktivni sastavi grejanja i hlađenja zgrada. Na južnim krovovima i fasadama optički koncentratori s nepokretnim fotonaponskim ćelijama i moderni efikasni ermički kolektori. Toplotne pumpe i gorive ćelije s kongeneracijom električne i toplotne energije. Izolacija s hemijskim izolatorima, vakum izolacija zidova i prozora, prozračivanje zgrade suprotnom cirkulacijom unutrašnjeg i spoljašnjeg vazduha, inteligentna rasveta. Iz dana u dan dolaze dalje eko-inovacije. Ti inovativno integrisani domicili su dugoročno jeftiniji i ugodniji za stanovanje od konvencionalnih domicila.

U arhitekturi se događa revolucija, koja je u primeni kod nas skoro nezapažena. Naši arhitekti grade skupe reprezentativne zgrade iz doba kad su energetske resursi bili jeftini i u izobilju. Pogotovo ako država investira. Eko-arhitektura može doneti puno više smanjenja CO<sub>2</sub> nego bilo koja druga investicija i dodatno stvara nova radna mesta. U globalizaciji gde treći svet želi doseći standard Zapada ni fisija ni fuzija ne može to ostvariti, samo obnovljiva energija koja nas može spasiti od budućih ratova i masovnih emigracija. Važno je da industrijske zemlje pokažu da je moguća ekološka samoodrživa civilizacija.

Za udoban život i standard ne treba uvek toliko energije i resursa koliko mi danas trošimo. Dok kod nas već desetak godina naši eko pioniri konkretno propagiraju eko-arhitekturu, "yes we can", naši akademski stručnjaci i političari, večni jučerašnji, ostaju na organizaciji kongresa i propagiranju staromodnog energetskog trenda! Ko dođe kasno njega kažnjava istorija!

### **16.3. SOLARNA ENERGIJA U ARHITEKTURI**

Solarna energija je uticala na dizajn građevina od početka arhitektonske istorije. Napredna solarna arhitektura i metode urbanog planiranja su prvo upotrebljavali Grci i Kinezi, koji su orijentisali zgrade prema jugu kako bi osigurali svetlost i toplinu.

Zajednički značaj pasivne solarne arhitekture su orijentacija u odnosu prema Suncu, kompaktni udeo (površine i volumena), selektivno senčanje i termička masa. Kada se ovi značajki prilagode lokalnoj klimi i okolini, mogu se stvoriti dobro osvetljeni prostori koji ostaju u rasponu ugodne temperature.

Najnoviji pristup solarnom dizajnu koristi računarsko modelovnje povezano sa solarnom rasvetom, grejanje i ventilacijske sastave u integrisane solarno dizajnirane pakete. Aktivna solarna oprema kao što su pumpe, ventilatori mogu upotpuniti pasivni dizajn i poboljšati performanse sastava.

Urbana i Topla ostrva (Urban Heat Islands – UHI) velegradska su područja s višim temperaturama nego okolina. Više temperature rezultat su povećane apsorpcije sunčevog svetla kod urbanih materijala, kao što su asfalt i beton, koji imaju viši toplotni kapacitet od onih u prirodnom okruženju. Jednostavan je način suzbijanja UHI efekta bojenje zgrada i ulica u belo i sađenje drveća.

Solarni sastavi za toplu vodu koriste Sunce za zagrevanje vode. U niskim geografskim širinama (ispod 40 stepeni) 60-70% tople vode do 60°C može se osigurati pomoću solarnog grejanja. Najčešće vrste solarnih grejača su samostalni cevni kolektori (44%) i glazirani plosnati kolektori (34%) koji se uglavnom koriste za toplu vodu, neglazirani plastični sakupljači (21%) koji se uglavnom koriste za zagrevanje bazena.

Od 2007. ukupno instalirani kapacitet solarnih sistema tople vode iznosi oko 154 GW. Kina je svetski lider u njihovoj implementaciji sa 70 GW instaliranih od 2006. i cilj im je 210 GW do 2020. godine. Izrael i Kipar su, po glavi stanovnika, vode u korištenju solarnih sistema tople vode. Više od 90 % domaćinstava se koristi njima. U SAD-u, Kanadi i Australiji grejanje bazena je dominantna primena solarne tople vode.

## **16.4. EKO ARHITEKTURA U SJEDINJENIM AMERIČKIM DRŽAVAMA**

Nova administracija predsednika Obame je među svoje prioritete stavila ekologiju i povećanje korištenja alternativnih izvora energije. Jedna od stavki tog projekta jeste i povećanje energetske efikasnosti zgrada. Površina registrovanih i overenih eko-održivih objekata na tlu SAD, kako saznajemo iz izveštaja US Green Building Council (USGBC), provedenog prema njihovom LEED sustavu ocenjivanja “zelene” gradnje, u 2009. je rasla za 40 posto u odnosu na prošlogodišnji total. Kumulativno gledano ta registrovana površina prema tom sistemu, je sada veća od 7 milijardi kvadratnih metara širom sveta, mereno od 2000. godine otkada je standard uspostavljen.

U trenutku kada kod nas još uvek možemo samo sanjati primenu ovakvog sistema, ne bi bilo loše pogledati šta kaže ovaj američki izveštaj, koji se može slobodno preuzeti na [www.GreenerBuildings.com](http://www.GreenerBuildings.com),

U izveštaju koji se bavi uticajem eko-objekata na okolinu, kao i njihovom zastupljenosti na ukupnom građevinskom tržištu, utvrđeno je da bi, u vreme dramatičnog pada novih ne-stambenih građevina u SAD tokom 2009, prijave novih građevinskih projekata u SAD-u, prema LEED sustavu, mogle bi premašiti 1 milijardu kvadratnih metara godišnje.

Tumači ove nove tendencije spominju mogući tzv. efekt 'čamca za spašavanje", u poslu čije tržište odskae u nadi da će izbeći ekonomsku

propast, i da na temu zaštite okoline, zeleni uticaj LEED-a pokazuje impresivne brojke, ali u odnosu na problem još uvek ne pruža dovoljan doprinos u zaustavljanju klimatskih promena."

Pogledajmo neke od nalaza izvještaja:

- \* procena smanjenja pređenih milja u transportu (vehicle miles traveled , VMT) je narasla na 780 miliona VMT u odnosu na 400 miliona u 2008. Do 2030 očekuje se da će godišnje uštede benzina biti jednake trenutnom američkom uvozu nafte s Bliskog istoka

- \* Ukupna ušteda vode primenom LEED standarda za 2009 je procenjena na 15 milijardi galona, što čini 0,5 posto godišnje potrebne količine vode u ne-stambenim objektima

- \* do 2030, LEED objekti bi trebali uštedjeti gotovo 1,3 triliona galona vode, što je ekvivalent od 30 posto sadašnjih potreba za vodom u ne-stambenim objektima

- \* godišnje smanjenje emisije ugljen dioksida iz LEED objekata je oko 2,9 miliona tona od energetske učinkovitosti i obnovljivih izvora energije, a očekuje se da će narasti na 130 miliona tona godišnje do 2020, i gotovo na 320 miliona tona godišnje do 2030.

## **16.5. EKOLOŠKI PRIHVATLJIVI GRAĐEVINSKI MATERIJALI**

Većina konstruktivnih građevinskih materijala su proizvodi rudarske industrije, čelik, aluminijum, cement, glina, pesak, kamen, itd. Iskop ovih sirovina za preradu u materijale za gradnju se obično obavlja na način koji ima značajno nepovoljan uticaj na okolinu.

Sirovine jednom eksploatisane iz tla konačno su potrošene, dakle neobnovljive i mora će se naći alternativa za njih u budućnosti. Pretvaranje sirovina u građevinski materijal ili proizvod zahteva opsežne proizvodne procese, od kojih su neki energetske intenzivni, dok drugi zahtevaju različite stepene tehnološke intervencije. Osim toga, proizvodnja materijala odvija se najčešće na izvoru sirovina, što zahteva transport materijala i proizvoda na mesta ugradnje, gradilišta.

Eko građevinski materijali su, dakle, oni materijali koji imaju manji uticaj na okolinu, zahtevaju manje energije i tehnološke obrade, dobavljaju se iz lokalnih izvora zbog smanjenja upotrebe prevoza, poreklom su obnovljivi (drvo, bambus, prirodna vlakna, itd. .) ili su u svom sastavu visoko reciklirani. Održivi materijali ipak trebaju imati vrhunska svojstva u pogledu stabilnosti, toplotnih karakteristika, održavanja.

Brojne su aktivnosti povezane za građevinu koje negativno utiču na okolinu, a među njima je vrlo značajna to da vađenje sirovih materijala može

da vodi ka smanjivanju prirodnih resursa i gubitku biodiverziteta. Proizvodnja i transport građevinskih materijala troše energiju, koja stvara emisije povezane sa globalnim zagrevanjem i kiselim kišama. Problemi zagađenja tla, kao što je apsorpcija teških metala iz deponija, može nastati gomilanjem građevinskog otpada. Sve ove radnje mogu voditi ka zagađenju vode i vazduha.

Selekcija ekološki prihvatljivijih materijala je jedan od načina za poboljšanje ekoloških karakteristika zgrade. Međutim, da bi ekološki dizajn bio upotrebljiv, mora biti ekonomski opravdan. Čak i najekološkije opremljeni projektanti i proizvođači građevinskih materijala će isključivo gledati ekološke prednosti sa troškovima, želeći da identifikuju građevinske materijale koji će biti ekološki povoljni za korišćenje bez ili sa veoma malim povećanjem cene.

Činjenica je da su fosilna goriva izrazito oskudna i da u budućnosti možemo očekivati samo dramatični rast njihove cene pre nego što ih u potpunosti nestane. Savremena arhitektura nastoji naći rešenja tim problemima budući da su stambeni objekti prostori koji troše velike količine energije te daju veliki prostor uštedama ukoliko se pitanju energetske efikasnosti pristupi ozbiljno. Iako rešenja na području energetske efikasnosti predstavljaju dodatni trošak za investitore, važno je napomenuti da dugoročno ona štede novac. Upravo je zbog toga neophodna dobra regulacija od strane države kako bi investitore potstaklo na investicije u ekološki prihvatljiva rešenja u arhitekturi.

## **DRUGI DEO**

# **MEĐUNARODNI OKVIR POLJOPRIVREDNE KONKURENTNOSTI REPUBLIKE SRBIJE**



## 1. KOMPARATIVNE PREDNOSTI POLJOPRIVREDNIH PROIZVODA U IZVOZU

Konkurencija je proces nadmetanja učesnika na domaćem i stranom tržištu gde konkurenti teže da kratkoročno i dugoročno povećaju profit, učešće na tržištu, obrt kapitala, primat u tehnologijama i uslugama (Porter, 2008).

Konkurencija podstiče proizvođače i prerađivače poljoprivrednih proizvoda da ponude kvalitetan proizvod, smanje troškove u odnosu na konkurenciju, opredele se za proizvod, liniju proizvoda ili usluga u skladu sa željama i potrebama potrošača. U cilju proizvodnje kvalitetnijih proizvoda proizvođači i prerađivači istražuju nova tržišta, razvijaju nove proizvode i investiraju u nove tehnologije za proizvodnju visokofinalnog asortimana za potrebe domaćeg tržišta i dinamiziranje izvoza.

Neophodno je da proizvođači prilagode strukturu poljoprivredno-prehrambene proizvodnje i proizvoda po kvalitetu, količini i cenama zahtevima potrošača ili inostranih kupaca u cilju povećanja izvoza na međunarodnom tržištu i ostvarivanja ekonomskog profita (Lazić, Babović, 2008). Praksa pokazuje da na povećanje izvoza utiče produktivnost i ekonomičnost u proizvodnji, izbor tržišta i kvalitet proizvoda, ponuda seta proizvoda za kojima postoji tražnja, cenovna konkurentnost, dinamika i kontinuitet isporuke, zdravstveno bezbedna ispravnost sertifikovanih proizvoda, agroekonomska politika i profitabilnost u poslovanju (Cvijanović, Mihailović, Cvijanović Gorica, 2016).

Predmet istraživanja je analiza komparativne prednosti izvoza poljoprivredno-prehrambenih proizvoda Srbije na međunarodnom tržištu. Na osnovu istraživanja poljoprivredno-prehrambene proizvodnje predložena su ekonomska rešenja za dinamiziranje izvoza poljoprivrednih i visokofinalnih prehrambenih proizvoda.

Srbija ima potencijal za proizvodnju i preradu kvalitetnih i zdravstveno ispravnih proizvoda i razvoj konvencionalne, integralne i organske poljoprivredne proizvodnje za potrebe domaćeg tržišta i izvoza.

Korišćenjem raspoloživih proizvodnih potencijala i izgradnjom novih kapaciteta, primenom postojećih i novih znanja, inovacija, razvojem novih biotehnologija i kreiranjem asortimana raznovrsnih, kvalitetnih sertifikovanih proizvoda, unapređenjem menadžmenta i marketinga u poslovanju moguće je povećati konkurentnost poljoprivredno-prehrambenih proizvoda na tržištu.

Cilj istraživanja je da se prouče komparativne proizvodne prednosti i izvrši analiza izvoza poljoprivredno-prehrambenih proizvoda.

Primenom naučnih metoda u istraživanju realno su sagledane komparativne prednosti poljoprivredno-prehrambenih proizvoda i definisana njihova konkurentnost na stranom tržištu. Primenjen je Balassa metod (RCA-

*revealed comparative advantage*) komparativne prednosti u spoljnoj trgovini i modifikovani model otkrivene komparativne prednosti (Sm– *Svetlana model*) (Balassa, 1965).

Izučavanje i merenje komparativne prednosti izvršeno je pomoću pokazatelja izražene **komparativne prednosti – RCA indeksa**. Metod komparativne prednosti definisao je B. Balassa (1965) i objašnjava sposobnost ili mogućnost privrede da sa svojim izvoznim proizvodima konkuriše istim proizvodima u svetu. U primeni je načešće koncept Balassa indeksa koji predstavlja logaritamsku vrednost relativne pokrivenosti uvoza sa izvozom kod pojedinih sektora ili proizvoda, prema pokrivenosti na nivou privrede. Isti je kreiran da prikaže komparativnu prednost proizvoda gde je veći izvoz od uvoza. Najčešće primenjeni koncept primenili smo u našem istraživanju (Buturac, 2009).

Balassa obrazac za izračunavanje izražene komparativne prednosti :

$$RCA = \ln \left[ \frac{X_i}{M_i} \right] \times \left( \frac{\sum_{i=1}^n X_i}{\sum_{i=1}^n M_i} \right) \times 100$$

gde je:

$RCA$  - otkrivena komparativna prednost u godini  $t$ ,

$X_i$  - izvoz proizvoda  $i$  zemlje  $j$  u godini  $t$ ,

$M_i$  - uvoz proizvoda  $i$  zemlje  $j$  u godini  $t$ ,

$\sum_{i=1}^n X_i$  - ukupan izvoz svih proizvoda zemlje  $j$  u godini  $t$  i

$\sum_{i=1}^n M_i$  - ukupan uvoz svih proizvoda zemlje  $j$  u godini  $t$ .

U navedenom obrascu  $X$  predstavlja vrednost izvoza, a  $M$  je oznaka za vrednost uvoza. Indeks  $i$  označava određeni proizvod privrede Srbije. Pozitivne vrednosti  $RCA$  pokazatelja za određeni proizvod, pokazuju da privreda ima komparativne prednosti u prometu tog izvoznog proizvoda. **Što je  $RCA$  pokazatelj veći, to je komparativna prednost određenog proizvoda privrede veća.** Negativan predznak  $RCA$  pokazatelja pokazuje odsustvo komparativne prednosti.

Kod izračunavanja komparativne prednosti izvoza poljoprivrednih proizvoda primenjen je i modifikovani model **Sm**, tako što je izvoz pojedinih proizvoda računat u odnosu na ukupan izvoz poljoprivredno-prehrambenih proizvoda Srbije. Izražena komparativna prednost poljoprivredno-prehrambenih proizvoda po modelu **Sm** se računa pomoću formule:



$$Sm = \ln \left[ \frac{X_{ip}}{M_{ip}} \right] \times \left( \frac{\sum_{i=1}^n X_{ip}}{\sum_{i=1}^n M_{ip}} \right) \times 100$$

gde je:

$Sm$  - izražena komparativna prednost poljoprivredno-prehrambenih proizvoda u godini  $t$ .

$X_{ip}$  - izvoz poljoprivrednog proizvoda  $ip$  zemlje  $j$  u godini  $t$ ,

$M_{ip}$  - uvoz poljoprivrednog proizvoda  $ip$  zemlje  $j$  u godini  $t$ ,

$\sum_{i=1}^n X_{ip}$  - ukupan izvoz poljoprivrednih proizvoda zemlje  $j$  u godini  $t$  i

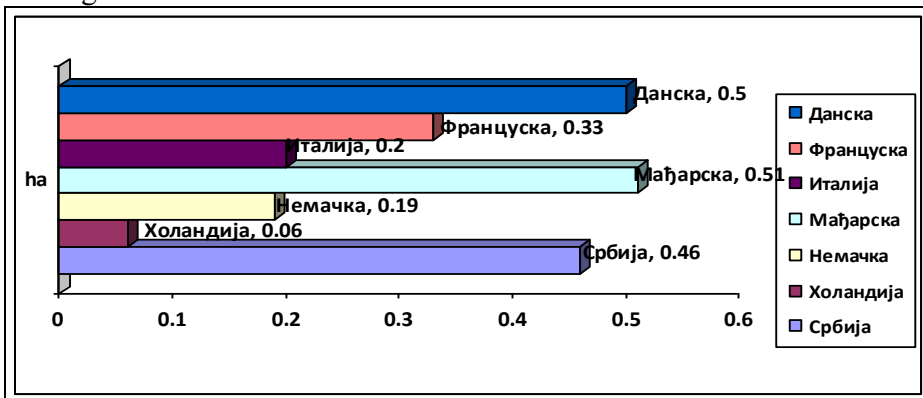
$\sum_{i=1}^n M_{ip}$  - ukupan uvoz poljoprivrednih proizvoda zemlje  $j$  u godini  $t$ .

## 1.1. REZULTATI ISTRAŽIVANJA

U periodu 2000-2008. godine smanjene su poljoprivredne površine i obradivo zemljište po stopi od -0,04% godišnje. Povećanje površina zabeleženo je kod livada i pašnjaka, dok je najveće smanjenje površina pod vinogradima. Proizilazi, da se plodno zemljište uništava, neracionalno koristi i da je prisutno ekstenzivno korišćenje zemljišta.

Zemljišni prostor Srbije čini 5,7 miliona ha poljoprivrednih površina ili 0,56 ha po stanovniku; 4,8 miliona ha obradivih površina ili 0,46 ha po stanovniku. Od analiziranih zemalja najveće obradive površine po stanovniku su u Srbiji, Mađarskoj i Danskoj. Najmanje obradivih površina po stanovniku ima Holandija.

**Grafikon 4.** Obradive površine po stanovniku nekih zemalja EU i Srbije u 2007. godini



Izvor: FAOSTAT i obračun autora

Istraživanja pokazuju da je prisutan gubitak i degradacija, promena namene i uređenja poljoprivrednog zemljišta. Plodnost zemljišta je različita i različit je način korišćenja i upotrebe đubriva. Bonitetne klase, reonski razmeštaj i rezultati istraživanja kvaliteta zemljišta pokazuju da je moguće razvijati razne vrste tradicionalne, integralne i organske poljoprivredne proizvodnje. Sadržaj pesticida u zemljištima je nizak, pa se zemljišta smatraju nezagađenim ostacima pesticida. Kontrolisanim đubrenjem se može smanjiti kontaminacija zemljišta, površinskih i podzemnih voda. Permanentnom kontrolom zemljišta moguće je delovati u pravcu unapređenja kvaliteta zemljišta (Sekulić, 2008).

Obim proizvodnje kod ratarskih useva ima tendenciju povećanja u odnosu na 2000. godinu, sa prisutnim kolebanjima po trogodišnjim periodima usled izostanka primene adekvatne tehnologije, vremenskih faktora, organizacije proizvodnje, prometa i neadekvatne agroekonomske politike.

**Tabela 23.** Obim proizvodnje poljoprivredno-prehrambenih proizvoda Srbije (hilj.t)

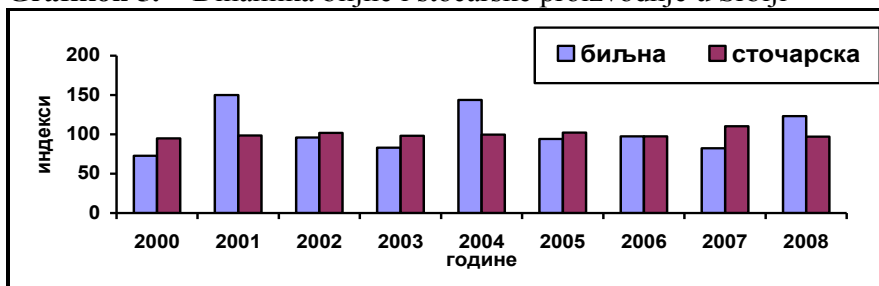
Proizvod	2000.	2001-03	2004-06	2007-09	Stopa 00-09 (%)
Pšenica	1.924,4	2.045,0	2.213,5	2.008,9	0,8
Kukuruz	2.937,5	5,104.75	6.557,3	5.486,4	9,0
Šećerna repa	1.070,0	1.880,9	3.034,7	2.767,9	11,3
Suncokret	217,6	317,2	391,1	375,4	6,3
Soja	170,6	225,8	371,8	334,7	8,3
Jabuka	197,5	159,0	207,3	254,2	4,0
Šljiva	351,3	367,2	473,9	650,0	7,3
Višnja	58,0	66,1	85,6	98,3	6,9

Malina	56,0	83,6	85,3	82,8	5,0
Goveđe meso	104,0	95,0	88,7	98,0	-0,4
Svinjsko meso	283,0	262,7	250,0	269,0	-1,3

Izvor: RZS i obračun autora

Ukupna poljoprivredna proizvodnja u Srbiji povećana je u analiziranom periodu po stopi od 0,4% godišnje. Biljna proizvodnja beleži povećanje po stopi od 1,7%, a stočarska proizvodnja smanjenje po stopi od -0,1% godišnje. Najveće godišnje povećanje proizvodnje zebeleženo je voćarstvu 6,8%. Proizvodnja u svinjarstvu je smanjena po stopi od -2,3%, govedarstvu -0,7% i živinarstvu -0,5% godišnje.

**Grafikon 5.** Dinamika biljne i stočarske proizvodnje u Srbiji



Izvor: RZS i obračun autora

Srbija ima povoljne prirodne uslove za razvoj raznovrsne stočarske proizvodnje i za proizvodnju zdravstveno ispravne i konkurentne hrane životinjskog porekla. Bogata vegetacija, dosta sunčanih dana u godini, dobar botanički sastav prirodnih livada i pašnjaka, autohtone rase domaćih životinja, autohtone tehnologije proizvodnje sireva, kajmaka, kačkavalja, suhomesnatih specijaliteta su potencijal sa kojim se raspolaže.

Raspoloživi preradni kapaciteti i postojeća ekspanzija malih preradnih kapaciteta predstavljaju razvojnu prednost agrara na inostranom tržištu. Neophodna je dalja modernizacija tehnoloških postupaka i prilagođavanje asortimana zahtevima inostranog tržišta. Postojeće stanje ograničava inostranu konkurentnost, pa je potrebno analitički sagledati stanje u preradi i definisati vrstu i kvalitet proizvoda za plasman na inostrano tržište.

Ograničavajući faktori veće konkurentnosti na međunarodnom tržištu su:

- siromašan asortiman prehrambenih proizvoda u odnosu na isti iz razvijenih zemalja,
- zapostavljeno istraživanje za veće korišćenje sirovina i kapaciteta uvođenjem novih linija i proizvoda na bazi osnovnih uzgrednih i sekundarnih sirovina,
- izostanak primene dosadašnjih dostignuća i inovacija u preradi,

- oscilacija kvaliteta proizvoda zbog izostanka primene standarda kvaliteta proizvoda,

- sporo prilagođavanje tržišnim kriterijumima poslovanja i izostanak uvođenja savremenog marketinga i menadžmenta u kreiranju i plasmanu proizvoda u izvozu.

Potrebno je da poljoprivredni proizvođači povećaju produktivnost i ekonomičnost u proizvodnji, obezbede zadovoljavajući kvalitet sirovina i da pored tradicionalnih proizvoda ponude i proizvode iz ekoloških sistema proizvodnje. Potrebno je unaprediti organizaciju i integralne odnose između proizvodnje i prerade.

Savremena kretanja u tražnji na tržištu razvijenih zemalja zahtevaju promene u budućem razvoju prehrambene industrije:

- u industriji šećera, finalizaciju šećera treba usmeriti u razne finalne proizvode, preradu melase u alkohol, stočni kvasac, glicerin, aceton, sirćetnu, mlečnu i druge kiseline i set drugih visokofinalnih proizvoda.

- u industriji ulja pored rafinisanih ulja i margarina, potrebno je razvijati proizvodnju biljnih masti i lecitina i drugih proizvoda,

- u preradi žita pored brašna, klica i mekinja, treba razvijati preradu skroba, zaslađivača, alkohola, bioetanola, glutena, ekspanziranih i ekstrudiranih proizvoda viših faza prerade,

- u preradi voća i grožđa treba razvijati proizvodnju srpske šljivovice i loze, sokova, raznih vina sa geografsnim poreklom, sirupa, koncentrata, kompota, želiranih proizvoda, pasterizovanih, zamrznutih, kandiranih i sušenih proizvoda i poluproizvoda od voća.

- u preradi povrća treba razvijati proizvodnju zamrznutog, biofermentisanog (futoški kupus), sušenog, konzervisanog, pasterizovanog povrća, raznih sokova i dodataka jelima

- u industriji mesa i mleka pored perspektivne proizvodnje junećeg mesa, potrebno je stabilizovati proizvodnju i razviti raznovrni asortiman, poznate i nove marke sa geografskim poreklom (užička pršuta, sremska pršuta i kobasica, sjenički sir i pirotski kačkavalj, šunka šankles i dr.) radi povećanja izvoza na svetskom tržištu.

Značajni faktori izvoza su postojanje tražnje i adekvatne ponude sa aspekta: asortimana, kvaliteta, količine, pakovanja, distribucije, sertifikata, subvencije i cena. Konkurentnost izvoza podrazumeva strukturno prilagođavanje poljoprivredno-prehrambenih proizvoda. U prometu konvencionalne i organske hrane i visokokvalitetnih poljoprivrednih proizvoda značajni su i prepoznatljivost marke i dizajna, estetika proizvoda, stil prodaje, pakovanje i drugi faktori. Ekopakovanje je bitan faktor prepoznatljivosti i bezbednosti proizvoda. U Srbiji ne postoje marke proizvoda za koje bi se potrošači vezali. Stabilnu tržištu poziciju, prepoznatljivost u okruženju i na međunarodnom tržištu ima mali broj marki proizvoda. Kod nas nije razvijeno shvatanje o značaju stvaranja, postojanja,

očuvanja i zaštite marke proizvoda. Proizvodne serije su malog obima i neadekvatan je kontakt sa distributerima. Usled usitnjene proizvodnje, neadekvatne i promenljive ponude u količini i kvalitetu, skromnog dizajna i pakovanja proizvodi imaju nesiguran plasman na inostrano tržište. Nedostaju sertifikovani proizvodi i mali broj proizvoda je prilagođen novim međunarodnim standardima (Pejanović, Cvijanović, Njegovan, Tica, Živković, 2009).

Osnovni problemi sa kojima se sreće srpska prehrambena industrija su nisko korišćenje prerađivačkih kapaciteta, predimenzionirani i zastareli kapaciteti za preradu, nedostatak investicija, izostanak primene dosadašnjih dostignuća i inovacija u preradi, oscilacija kvaliteta proizvoda zbog izostanka primene standarda kvaliteta proizvoda i sporo prilagođavanje tržišnim kriterijumima (Ignjatijević i sar., 2015)

Na međunarodnom tržištu mali broj proizvoda je konkurentan kvalitetom. To su poljoprivredni proizvodi niske dodatne vrednosti, gde su izvezene količine veće od uvoznih. Na međunarodnom tržištu prisutno je smanjenje cenovno konkurentnih proizvoda, što pokazuje da jeftiniji poljoprivredni proizvodi iz Srbije nisu mogli da se takmiče sa ponuđačima iz drugih zemalja. U izvozu cenovno konkurentni su prehrambeni proizvodi, pića i sirovine.

## 1.2. BILANSI POLJOPRIVREDNO-PREHRAMBENIH PROIZVODA

Bilansnom analizom razmatrana je proizvodnja, potrošnja i spoljnotrgovinski promet osnovnih poljoprivrednih proizvoda u Srbiji periodu 2000-2009. godine. Realno je sagledana proizvodnja i potrošnja poljoprivrednih proizvoda i prikazan spoljnotrgovinski promet (Đorović, Tomin, 2010).

**Tabela 24.** Prosečni bilans proizvodnje, potrošnje i spoljnotrgovinskog prometa poljoprivrednih proizvoda u periodu 2000-2009. godine (u 000 t)

Proizvo	Raspoloživo				Trošeno			Ukupno
	Početne zalihe	Proizvodnja	Uvoz	Ukupno	Potrošnja	Izvoz	Krajnje zalihe	
Pšenica	351	2130	20	2501	1827	308	367	2501
Kukuruz	742	5456	20	6217	4731	673	813	6217
Suncokret	42	366	2	410	368	3	40	411
Soja	82	317	13	412	336	1	75	412
Šećer	71	321	38	430	198	178	54	430
Govede	/	95	/	95	91	4	/	95

Svinjsko meso	/	261	3	264	263	1	/	264
Malina	2	95	/	97	19	76	2	97

Izvor: RZS i obračun autora

Analiza ukupnog bilansa proizvodnje, potrošnje i spoljnotrgovinskog prometa u desetogodišnjem periodu pokazuje:

- početne ukupne zalihe su manje od krajnjih zaliha za 4,7%, osim kod suncokreta, soje i šećera,
- proizvodnja je veća od potrošnje za 15,4%, sem kod suncokreta, soje i svinjskog mesa,
- izvoz je veći od uvoza za 13 puta, osim kod soje i svinjskog mesa.

Raspoložive količine umanjene za potrošnju pokazuju bilansni suficit kod svih proizvoda. Raspoložive količine umanjene za trošene količine (potrošnja + izvoz) pokazuju da bilansni saldo u suštini predstavljaju krajnje zalihe. (Milojević, Zekić, Gobeljić, 2015) Analiza spoljnotrgovinskog prometa pokazuje da je izvoz daleko veći od uvoza, osim kod soje i svinjskog mesa, gde je prisutan uvoz.

### 1.3. KOMPARATIVNI PREGLED PRINOSA U SRBIJI I EVROPSKOJ UNIJI

Ostvareni prinosi poljoprivrednih proizvoda po hektaru manji su u odnosu na zemlje evropske unije. Na razlike u nivou prinosa u poljoprivrednoj proizvodnji utiču: veličina površina po aktivno zaposlenom, primenjena tehnologija i tehnika i visina ulaganja po jedinici površine. (Cvijanović i saradnici, 2009).

**Tabela 25.** Komparativni pregled prosečnih prinosa Srbije i EU (t / ha)

	Srbija Ø2004-08	EU Ø2004-08	Indeks (S=100)
Žito	3,80	5,26	138,42
Kukuruz	4,90	6,78	138,37
Šećerna repa	45,56	61,12	134,15
Suncokret	2,10	1,72	81,90
Soja	2,55	2,63	103,14
Krompir	10,58	27,63	261,15
Paradajz	8,45	53,34	631,24
Pasulj	1,54	11,05	717,53
Jabuke	6,90	20,18	292,46
Šljive	3,34	7,37	220,66
Višnja	3,14	4,20	133,76

Malina	5,34	4,04	75,66
Grožđe	5,52	7,29	132,07

Izvor: FAOSTAT i obračun autora

Niži prinosi u proizvodnji, u poređenju sa ostvarenim prinosima u EU su prisutni kod svih useva osim u proizvodnji suncokreta i maline. Manji prinosi u Srbiji u odnosu na EU pokazuju da postoje velike rezerve i mogućnost da se doslednom primenom agrotehnologije i stručnom kontrolom radnih operacija u procesu proizvodnje mogu značajno povećati prinosi, a sa tim i ekonomičnost i konkurentnost u proizvodnji, preradi i izvozu. Prisutne razlike u prinosima pokazuju da je primena interne ekonomije u poslovanju osnov za profitabilno poslovanje i povećanje izvozne konkurentnosti na inotržištu.

#### 1.4. SPOLJNOTRGOVINSKI PROMET REPUBLIKE SRBIJE

Trgovina poljoprivredno-prehrambenim proizvodima je važan segment međunarodne trgovine i jedini segment u kojoj Srbija ostvaruje suficit.

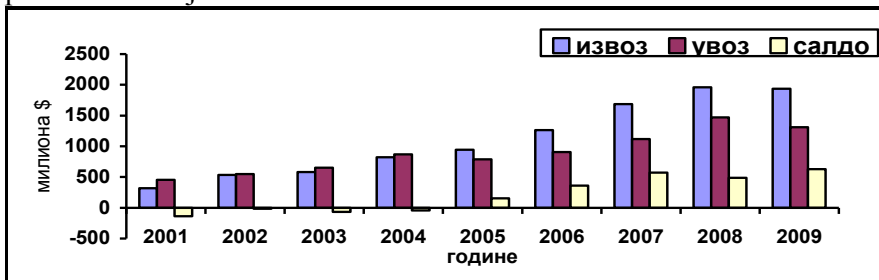
**Tabela 26.** Dinamika izvoza i uvoza poljoprivredno-prehrambenih proizvoda Srbije (mil. \$)

	2001.	2009.	Ø01-09	rg 01-09
Izvoz	317,0	1.937,0	1.116,0	24,8
Uvoz	453,0	1.308,2	900,7	14,1
Saldo	-136,0	628,7	215,3	-

Izvor: RZS i obračun autora

Izvoz je povećan po stopi od 24,8% godišnje, a uvoz po stopi od 14,1%. Po trogodišnjim periodima prisutno je kontinuirano povećanje izvoza. Prosečna vrednost izvoza poljoprivredno-prehrambenih proizvoda iznosila je 1.116 miliona \$.

**Grafikon 6.** Dinamika spoljne trgovine poljoprivredno-prehrambenih proizvoda Srbije



Izvor: RZSi obračun autora

U izvozu poljoprivrednih proizvoda dominiraju: voće, žitarice, šećer, napici, proizvodi od voća i povrća, proizvodi od žitarica i raznovrsni prehrambeni proizvodi. U uvozu dominiraju: voće, duvan, kafa, čaj i začini, napici i drugi proizvodi.

Najveći suficit se ostvaruje trgovinom žitarica, šećera, voća, napitaka i mesa. Deficit je ostvaren kod kafe, čaja i začina, ribe, otpadaka prehrambene proizvodnje, uljarica i raznih prehrambenih proizvoda. (Mihailović, Cvijanović, Hamović, 2009).

U 2008. godini dvadeset poljoprivredno-prehrambenih proizvoda je dominiralo u izvozu. Vrednost izvoza 20 poljoprivredno-prehrambenih proizvoda u 2008. godini iznosila je 1.110,41 milion \$ ili 57% ukupnog izvoza poljoprivrede ili 10,3% ukupnog izvoza Srbije.

**Tabela 27.** Spoljnotrgovinski promet 20 vodećih poljoprivrednih proizvoda Srbije (mil. \$)

Proizvodi	2005.		2008.	
	Izvoz	Uvoz	Izvoz	Uvoz
Maline	109,00	1,50	204,2	5,6
Šećer rafinisani	163,50	17,10	152,7	0,5
Kukuruz	90,70	0,00	96,5	0,1
Pivo od slada	28,40	5,50	76,2	11
Brašno pšenično	6,80	0,00	62,4	0,2
Slatki biskviti	14,50	5,30	56,4	15
Ulje sirovo sojino	10,20	0,10	45,3	0
Bezalkoholna pića	0,70	2,50	43,7	8,2
Prehrambeni proizvodi od kakaoa	22,80	11,00	41	18
Mineralne i gazirane vode, sa šećerom	4,50	1,40	40	4,8
Goveda	-	-	36,4	0
Ulje rafinisano od suncokreta	11,80	0,00	34,2	2,9
Kukuruz semenski i hibridni	11,80	1,60	32,9	5,5



Pekarski proizvodi	28,90	12,50	32,1	19,8
Ulje sirovo od suncokreta	15,70	0,00	31,2	9,7
Višnje	22,00	0,20	29,4	1,9
Prehrambeni proizvodi od kakaa	11,70	22,10	28,1	38,2
Proizvodi za ishranu životinja	5,10	11,70	23,6	19,9
Mleko i pavlaka	3,70	0,50	22,9	2,3
Mineralne i gazirane vode, bez šećera	6,00	0,40	20,9	1
<b>UKUPNO</b>	<b>567,60</b>	<b>93,40</b>	<b>1.110,40</b>	<b>164,6</b>

Izvor: RZS, Ignjatijević, S. (2011)

U analiziranom periodu prisutno je povećanje suficita u prometu sa zemljama EU i CEFTA-e. Suficit spoljnotrgovinskog prometa sa zemljama EU je varirao, dok je u prometu sa zemljama CEFTA-e prisutno konstantno povećanje – „Vidi tabelu 6“ .

Bilansi trgovine poljoprivredno-prehrambenim proizvodima u analiziranom periodu su **suficitarni**. Izvoz poljoprivredno-prehrambenih proizvoda u EU povećan je za 60,8%, što je praćeno povećanjem uvoza za 150% u odnosu na 2005. godinu.

Ukupan spoljnotrgovinski promet sa EU iznosi 1.437 miliona \$ i povećan je za 91% u odnosu na 2005. godinu. Ukupan suficit sa EU je 155 miliona \$ i povećan je za 12,3% u odnosu na 2005. godinu.

U prometu sa zemljama CEFTA-e ostvareno je značajno povećanje izvoza i uvoza. Ukupan promet u 2008. godini iznosi 1.330 miliona \$ i povećan je za 144% u odnosu na 2005. godinu.

Analiza učešća izvoza poljoprivredno-prehrambenih proizvoda u zemlje EU i CEFTA-e pokazuje povećanje ukupnog prometa i orijentaciju izvoza prema zemljama iz okruženja.

**Tabela 28.** Spoljnotrgovinski promet poljoprivredno-prehrambenih proizvoda Srbije sa zemljama EU (mil.\$)

	2005.			2008.			Indeks	
	Izvoz	Uvoz	Saldo	Izvoz	Uvoz	Saldo	Izvoza 08/05	Uvoza 08/05
Austrija	44,0	20,7	23,3	95,2	35,4	59,8	216,4	171,0
Belgija	14,2	4,6	9,6	26,9	9,8	17,1	189,4	213,0
Bugarska	5,8	13,8	-8,0	25,1	13,5	11,6	432,8	97,8
Češka Republika	10,0	5,9	4,1	14,2	18	-3,8	142,0	305,1
Nemačka	75,4	53,5	21,9	98,3	124,1	-25,8	130,4	232,0
Danska	2,3	3,7	-1,4	4,2	9,3	-5,1	182,6	251,4
Španija	25,9	9,9	15,9	30,7	28,1	2,6	118,5	283,8
Francuska	27,5	9	18,5	63,3	23,6	39,7	230,2	262,2
V. Britanija	8,9	6,6	2,3	13,8	13,8	0	155,1	209,1
Grčka	51,3	25,1	26,2	63,6	73,4	-9,8	124,0	292,4

Mađarska	21,5	25,2	-3,6	94,7	16,2	78,5	440,5	64,3
Italija	108,9	33,1	75,9	89	92,2	-3,2	81,7	278,5
Holandija	16,9	26,4	-9,5	16,1	73,4	-57,3	95,3	278,0
Poljska	7,4	29,8	-22,3	6,9	42,6	-35,7	93,2	143,0
Rumunija	9,3	3,9	5,3	57,6	14,3	43,3	619,4	366,7
Švedska	4,7	0,6	4,1	10,2	2,4	7,8	217,0	400,0
Slovenija	20,4	12,9	7,5	60,2	26,2	34	295,1	203,1
Slovačka	4,3	2,1	2,2	11,4	12,9	-1,5	265,1	614,3
<b>Ukupno</b>	<b>458,7</b>	<b>286,8</b>	<b>172</b>	<b>781,4</b>	<b>629,2</b>	<b>152,2</b>	<b>170,4</b>	<b>219,4</b>

Izvor: RZS i obračun autora

#### 1.4.1. Komparativne prednosti izvoza poljoprivredno-prehrambenih proizvoda

Analiza komparativnih prednosti u spoljnotrgovinskoj razmeni je posvećena dinamičkoj analizi (RCA indeksa) na nivou proizvoda (nivo agregiranosti 7 cifri SMTK). Time ja data ocena izvoznog potencijala proizvoda poljoprivrednog porekla. Dobijeni indeksi otkrivenih komparativnih prednosti analiziranih proizvoda su klasifikovani po kategorijama proizvoda:

- zadovoljavajuće prednosti imaju proizvodi sa vrednošću indeksa komparativne prednosti (RCA) od 1,00 do 2,00,
- značajne prednosti imaju proizvodi sa vrednošću indeksa komparativne prednosti (RCA) od 2,00 do 3,00 i
- izuzetne komparativne prednosti imaju proizvodi sa vrednošću indeksa komparativne prednosti (RCA) preko 3,00

**Tabela 29.** Rang poljoprivredno-prehrambenih proizvoda Srbije prema RCA i Sm indeksu komparativne prednosti

Komparativna prednost	Proizvodi	Balassa (RCA)		Modifikovani model komparativne prednosti (Sm)	
		2005	2008	2005	2008
Izuzetne	Goveda	-	4,37	-	12,15
	Kukuruz	1,94	3,53	9,53	9,82
	Ulje sirovo sojino	3,42	3,53	5,39	9,8
	Šećer rafinirani	0,97	2,71	2,7	7,54
Značajne	Brašno pšenično	2,14	2,65	5,97	7,37
	Maline	1,82	1,73	5,08	4,8
Zadovoljavajuće	Min. i gazirane vode, bez šećera	1,18	1,48	3,28	4,11
	Višnje	2,14	1,32	5,95	3,68

Ulje rafinisano od suncokreta	2,76	1,19	7,68	3,3
Mleko i pavlaka	0,86	1,09	2,4	3,04
Min. i gazirane vode, sa šećerom	0,49	1,01	1,37	2,82
Pivo od slada	0,71	0,93	1,96	2,58
Kukuruz semenski, hibridni	0,85	0,86	2,37	2,39
Bezalkoholna pića	-0,51	0,8	-1,43	2,23
Slatki biskviti, vaflji	0,43	0,63	1,2	1,76
Ulje sirovo od suncokreta	-	0,56	-	1,56
Preh.proizvodi od kakaoa	0,31	0,39	-0,76	1,1
Pekarski proizvodi	0,36	0,23	1	0,65
Pr. za ishranu životinja	-0,36	0,08	-0,99	0,23

Izvor: RZS i obračun autora

Analiza pokazuje povećanje komparativne prednosti kod izvoza šećera, sirovog sojinog ulja, bezalkoholnih pića, mineralne i gazirane vode i pšeničnog brašna. Značajno je smanjen indeks komparativne prednosti kod pekarskih proizvoda, višnje, maline i rafinisanog suncokretovog ulja, usled povećanja uvoza pomenutih proizvoda (Ignjatijević, 2010).

Analiza dvadeset rangiranih proizvoda pomoću indeksa komparativne prednosti (RCA) pokazuje izuzetne komparativne prednosti: goveda, kukuruz, ulje sirovo sojino, šećer rafinisani, od šećerne repe i pšenično brašno. Značajne komparativne prednosti imaju: maline, mineralne i gazirane vode, bez šećera, višnje, rafinisano ulje od suncokreta, mleko i pavlaka, mineralne i gazirane vode, sa šećerom. Zadovoljavajuće komparativne prednosti imaju: pivo od slada, kukuruz semenski i hibridni, bezalkoholna pića, slatki biskviti, sirovo ulje od suncokreta i prehrambeni proizvodi od kakaoa.

Analiza 20 rangiranih proizvoda pomoću indeksa komparativne prednosti pokazuje da su u izvozu zastupljene sirovine i finalni proizvodi.

• Rano voće i malina imaju zadovoljavajuću komparativnu prednost (RCA= 1,73). Vrednost indeksa komparativne prednosti pokazuje prisustvo suficita u spoljnoj trgovini ovim proizvodom. Komparativna prednost u izvozu zasniva se na povoljnim agroekološkim uslovima za proizvodnju maline, organoleptičkih i aromatičnih osobina ploda i iz niske cene proizvodnje.

- Višnja ima niži koeficijent indeksa komparativne prednosti u odnosu na malinu (RCA= 1,32), što je rezultat veće ponude na svetskom tržištu, neorganizovanog otkupa i nastupa domaćih izvoznika na tržištu.

- Brašno od pšenice i kukuruz imaju visoku vrednost indeksa komparativne prednosti. Kukuruz semenski, gde se izvozi tehnologija i znanje know-how, ima malu komparativnu prednost.

- Šećer je značajan izvozni poljoprivredno-prehrambeni proizvod, sa visokom vrednošću indeksa komparativne prednosti (RCA = 2,71). Izvoz i komparativna prednost objašnjava se dobijenim preferencijalnim pozicijama na tržištu EU. U cilju postizanja cenovne konkurentnosti na svetskom tržištu potrebno je povećati produktivnost u proizvodnji šećera po hektaru, poboljšati internu ekonomiju u proizvodnji i preradi.

- Komparativna prednost sirovog ulja je visoka. Kvalitetno jestivo rafinisano ulje od suncokreta, imaju značajnu konkurentsku poziciju (RCA = 1,19). Unapređenjem ostalih faktora konkurentnosti proizvođači mogu postati značajno-prepoznatljivi izvoznici ulja na probirljivim tržištima.

- Pivo (RCA = 0,93) i konditorski proizvodi (biskvita 0,63 i proizvoda na bazi kakoa 0,39) su u proteklom periodu bili zastupljeni u izvozu, poboljšana je konkurentna pozicija, na šta ukazuje povećanje indeksa komparativne prednosti. Proizvođači mogu da poboljšaju izvoznu poziciju, uvođenjem novih tehnologija proizvodnje i unapređenjem kvaliteta i asortimana proizvoda.

- Goveđe meso ima visok indeks komparativne prednosti, što se objašnjava izostankom uvoza i suficitom spoljnotrgovinskog prometa. Poslednjih godina značajno je smanjen izvoz goveđeg i junećeg mesa, kao posledica konstantnog smanjenja stočnog fonda.

- Mineralna i gazirana voda bez i sa šećerom ima pozitivnu konkurentsku poziciju i komparativnu prednost (RCA = 1,48 i 1,01).

Analiza komparativne prednosti pomoću modifikovanog modela (Sm) potvrđuje prisustvo visoke komparativne prednosti analiziranih proizvoda. *Prikazane vrednosti modifikovanog indeksa komparativne prednosti imaju više vrednosti, ali je rang proizvoda isti.* Visoka vrednost indeksa komparativne prednosti pokazuje značajno prisustvo izvoza analiziranih proizvoda u ukupnom spoljnotrgovinskom prometu poljoprivredno-prehrambenih proizvoda.

## **2. DETERMINANTE KONKURENTNOSTI POLJOPRIVREDNE PROIZVODNJE**

Konkurencija je nadmetanje učesnika u tržišnoj utakmici na domaćem i stranom tržištu sa težnjom da proizvedu i ponude kvalitetan proizvod ili uslugu koji potrošači žele i traže. Iz toga proizilazi da je konkurencija proces nadmetanja konkurenata na tržištu, da se proizvodi uz minimalne troškove kvalitetniji i bolji proizvod, radi isporuke zadovoljstva potrošaču i ostvarivanja maksimalnog ekonomskog profita. Konkurencija je ekonomski ekvivalent političke demokratije.

„Konvencionalni pogled na izvore konkurentnosti u fokus stavlja kontrolu eksternih faktora proizvodnje, kao što su prirodni resursi, rad i kapital“, dok se (Paraušić 2007, str. 598), u savremenoj privredi „težište konkurentnosti pomera od eksternih faktora ka internim (znanje, informacije, strategije, poslovni ambijent)“. Zakon konkurencije je osnovni princip na kome se zasniva slobodno tržišno privređivanje, koje predstavlja preovlađujući način privređivanja u današnjim privrednim sistemima. Zakon o konkurenciji je neostvariv bez delovanja države (državnog regulisanja) iz korenitog razloga što biznis prirodno teži preteranoj dominaciji, zanemarujući opšte društvene interese.

U zavisnosti od međunarodnog položaje zemlje, nivoa tehnološke kulture i obrazovanja zavisi nivo međunarodne konkurentnosti. Prema Antevskom (2010, str. 316) savremena međunarodna konkurentnost zavisi od „sposobnosti stvaranja novih znanja, preuzimanja i usvajanja dostupnih tuđih“.

Osnovni proizvodni činioci, kao faktori bez kojih proces proizvodnje i privrednog rasta ne bi mogao da se odvija su radna snaga i njena produktivnost. Tako su „životni standard jedne nacija determinanta produktivnosti njene ekonomije, merene vrednošću proizvoda i usluga proizvedenih po jedinici humanog kapitala i prirodnih resursa. Produktivnost omogućava visok dohodak, jaku nacionalnu valutu i visok prinos na ulaganja, što sve skupa opredeljuje visok životni standard“ (Paraušić 2007, str. 598). Iz prethodnog proizilazi da je „konkurentnost sinonim za produktivnost i može se povećati racionalnim korišćenjem i ulaganjem u resurse, primenom savremenih znanja u praksi, investiranjem, povećanjem ekonomičnosti u poslovanju, uvođenjem savremenih tehnologija u proizvodnji u cilju razvoja visokofinalnog kvalitetnog i zdravstveno ispravnog asortimana. Konkurentnost podrazumeva i razvoj infrastrukture, telekomunikacija i intenzivno korišćenje interneta. Potrebno je podizanje konkurentskih pozicija proizvođača i prerađivača na domaćem i inotrižištu putem pozicioniranja i unapređenja kvaliteta, marke i imidža proizvoda (Cvijanović, Mihailović, Čavlin, Čavlin Gordana, 2015). Konkurentnost u spoljnoj trgovini je i sposobnost proizvođača, prerađivača i izvoznika da osvajaju nova tržišta, da putem kvalitetnog proizvoda isporučuju zadovoljstvo potrošačima i da ih

pridobiju za permanentnu kupovinu svojih proizvoda” (Ignjatijević 2011, str.139).

Sagledavanje konkurentnosti u uslovima globalizacije tržišta kvalitet poslovanja stavlja u središte analize. Imperativ savremenog tržišta i globalnih tokova je upravo unapređenje kvaliteta poslovanja. Osnovni tržišni problem domaćih preduzeća u međunarodnom poslovanju je niska produktivnost i neadekvatan kvalitet domaćih proizvoda. Prema Drakeru su „tradicionalni resursi – zemljište, radna snaga i kapital, postali od sekundarnog značaja, jer se mogu lako pribaviti samo ako se poseduje znanje” (Draker 1995, str. 47). Drugim rečima, Drakerovu tezu da resursi predstavljaju značajan, ali ne i dovoljan faktor potvrđuje Porterovo mišljenje da je u konkurentskoj borbi za nacionalni prosperitet manje važno u kojoj se grani neka nacija takmiči već je daleko važnije na koji način ona konkuriše.

U cilju unapređenja konkurentnosti privrede potrebno je obezbediti visok nivo makroekonomske stabilnosti, povoljan investicioni ambijent, unapređenje efikasnosti javnih institucija, nivoa tehnološke razvijenosti i drugih činilaca. Posledice niske konkurentnosti su visok budžetski deficit, spoljni dug i spoljnotrgovinski deficit. Pored navedenog razlozi niske konkurentnosti su nepovoljna proizvodna struktura i kvalitet proizvoda u izvozu. Iz tih razloga preporuka Svetskog ekonomskog foruma je da države učine napore u cilju stabilizacije fiskalne pozicije i smanjenja zaduženosti. „Na tržištima u razvoju (Srbiji) potrebno je obezbediti povoljan ambijent za povećanje konkurentnosti kroz strukturne reforme i povećanje investicija“ (Schwab 2011, r. 19). Trenutna komparativna prednost Srbije bazirana na niskim troškovima rada neće neutralizovati visoke troškove proizvodnje i uticati na povećanje izvoza.

Pravo konkurencije u našem pravnom sistemu obuhvata pravo lojalne konkurencije i antimonopolsko pravo. Antimonopolsko pravo, kao deo ekonomskog prava, predstavlja skup normi kojima se regulišu, odnosno zabranjuju, takva ponašanja privrednih subjekata koja su usmerena na sporazumevanje u cilju narušavanja ili isključivanja konkurentskih odnosa, stvaranjem i zloupotrebom monopolskog ili dominantnog položaja na tržištu. Cilj antimonopolskog prava jeste regulisanje monopolističkih tendencija (Raičević 2010, str. 387).

## **2.1. RELEVANTNI FAKTORI KONKURENTNOSTI**

Analiza humanih resursa kao faktora konkurentnosti pokazuje da je u Srbiji nepovoljna demografska situacija. Prema prosečnoj starosti Srbija se nalazi na petom mestu u Evropi sa negativnom stopom prirodnog priraštaja. Nepovoljna starosna struktura poljoprivrednog stanovništva ograničavajući je faktor razvoja poljoprivrede i sela. Aktivni poljoprivrednici stariji od 65

godina čine 19,6% ukupne radne snage, a mlađi od 25 godina čine 6,5%. U EU starosna struktura je povoljnija. Stariji od 65 godina čine 8%, a mlađi od 35 godina čine 25% ukupne radne snage. Stopa nezaposlenosti mladih u Srbiji sa 48% je znatno veća u odnosu na EU sa 18,5%.

Smanjenje broja aktivnih poljoprivrednika, naročito mladih poljoprivrednika i neobrazovanost utiču na obim i kvalifikacionu strukturu radne snage. Visoka nezaposlenost posledica je neadekvatne tranzicije privrede u Srbiji, smanjenja privredne aktivnosti, nedovoljnih ulaganja u razvoj privrede i podsticanja izvoza.

Kada su u pitanju fizički resursi kao faktor konkurentnosti, zaključujemo da optimalnu veličinu poseda u Srbiji ima mali broj proizvođača. Prosečna veličina poseda u EU je preko 10 hektara, a u Srbiji 3,6 hektara. Za konkurentnu produktivnu poljoprivrednu proizvodnju potrebni su veliki posedi, a korišćenje oraničnih površina u ratarskoj proizvodnji je nepovoljno i ekstenzivno. Prinosi najzastupljenijih useva su značajno manji od EU. Prirodni uslovi za proizvodnju i niska cena radne snage su podsticajni faktori razvoja voćarstva, međutim, u proizvodnji su prisutne neproduktivne sorte. Potrebni su povoljni dugoročni krediti za ulaganje u razvoj zasada. Sadni materijal nije sertifikovan i u većini slučajeva nema garanciju o sortnoj čistoći i zdravstvenoj ispravnosti. Tako, sistemi gajenja, sortna i investiciona politika predstavljaju ograničavajući faktor razvoja i konkurentnosti voćarstva. Neophodna je dalja modernizacija tehnoloških postupaka i prilagođavanje asortimana zahtevima inostranog tržišta. Postojeće stanje ograničava inostranu konkurentnost, pa je potrebno analitički sagledati stanje u preradi i definisati vrstu i kvalitet proizvoda za plasman na inostrano tržište (Ignjatijević i sar., 2012)

Ako analiziramo pčelarsku proizvodnju moramo da ukažemo na zaključke Ignjatijević i saradnika (2015) „Značajan ograničavajući činilac konkurentnosti proizvodnje meda je nedostatak menadžerskog i marketinškog znanja. Proizvođači meda su pre svega prodajno orijentisani i fokusirani na ostvarivanje profita u kratkom roku. Što je u potpunosti u suprotnosti sa marketing orijentacijom koja u prvi plan stavlja orijentaciju na potrošača, fokus na dugoročno pozicioniranje na tržištu i ostvarivanje profita u dugom roku. Proizvođači meda u najvećoj meri nisu spremni da investiraju u unapređenje proizvodnih kapaciteta, kao ni u izgradnju brenda, obzirom da to podrazumeva izdvajanje značajnih finansijskih sredstava, a povrat sredstava i očekivani rast profita se ne može ostvariti u kratkom vremenskom roku“.

Na razvoj stočarske proizvodnje utiče neracionalno korišćenje zemljišnih resursa, dispariteti između ratarske i stočarske proizvodnje, nepovoljni uslovi investiranja i finansiranja, neorganizovanost proizvodnje i neadekvatna ekonomska politika prema stočarstvu koje je kičma poljoprivrede. Nivo tehnologije uzgoja stoke je nizak (držanje, selekcija i ishrana stoke). Na razvoj stočarske proizvodnje nepovoljno utiču i faktori: mali broj poljoprivrednika planski proizvodi, pravilno sprema i čuva stočnu

hranu, nedovoljno se koristi mehanizacija u proizvodnji hrane, rasni sastav stoke zaostaje za zemljama koje imaju razvijeno stočarstvo, higijenski uslovi uzgoja su nepovoljni, poljoprivrednici su nedovoljno obrazovani, mali je broj laboratorija za kontrolu kvaliteta i agrarna politika je nestimulativna.

Kapital je ograničavajući faktor konkurentnosti poljoprivrede Srbije. U proteklom periodu Srbije je suočena sa nedostatkom domaćeg i stranog kapitala. Domaća štednja nije dovoljna za održavanje ekonomskog rasta i servisiranje spoljnog duga. Potrebna finansijska sredstva obezbeđena su kratkoročnim i dugoročnim kreditiranjem iz budžetskih sredstava. Nedostatak stranih izvora finansiranja, posebno dugoročnih kredita, prisutan je i danas. Poslednjih godina formiran je veći broj finansijskih institucija i razvojnih fondova, ali su uslovi kreditiranja u poljoprivredi i dalje nepovoljni.

Analiza ukupnih investicija u osnovna sredstva u 2008. godini pokazuje značajno povećanje u odnosu na 2000. godinu. Učešće investicija u poljoprivredu, lov i šumarstvo veće je u nominalnom iznosu.

**Tabela 30.** Ukupne investicije u osnovna sredstva ( mil. dinara)

	<b>2001.</b>	<b>2008.</b>
Ukupne investicije	1.956,7	625.875,6
Poljoprivreda, lov i šumarstvo	247,6	24.049,7
Poljoprivreda, lov i šumarstvo	1,2%	3,8%

Izvor: RZS, godišnjak (2003, str. 291),(2009, str. 151).

Učešće investicija u poljoprivredi u ukupnim investicijama iznosile su 24 milijardi dinara ili 3,8%. Investicije u nova osnovna sredstva povećana su po stopi od 40%, dok su investicije u nove kapacitete u proizvodnji prehrambenih proizvoda povećane po stopi od 49%. Investicije u održavanja u poljoprivredi su bila na niskom nivou i povećane su po stopi od 18%, a u proizvodnji prehrambenih proizvoda 22,8%. Usled minimalnih ulaganja navodnjavaju se male površine i nekonkurentni su proizvodi ribarstva u međunarodnoj trgovini.



**Tabela 31.** Ostvarene investicije u nova osnovna sredstva, po karakteru izgradnje, tehničkoj strukturi, nameni i lokaciji investicija u Srbiji u periodu od 2001-2008. godine (stopa rasta %)

	ukupne investicije	ukupno	novi kapaciteti	rekonstrukcija	održavanje	građevinski radovi	oprema sa montažom	ostalo
Polj. lov i šumarstvo	39,48	31,70	40,90	34,01	18,10	37,79	32,26	19,91
Proizvodnja prehr.pr. pića	39,48	38,26	48,89	38,89	22,78	44,53	36,77	34,51

Izvor: RZS i obračun autora

Investicije u opremu su imale značajno učešće (55%), a pored njih i investicije u ostala sredstva za proizvodnju i biološka sredstva. Deo investicija uložen je u rekonstrukciju, proširenje i održavanje postojećih proizvodnih kapaciteta.

Prema nameni korišćenja, struktura investicija u poljoprivredi je zadovoljavajuća, ali je nivo investicija nizak. Potrebno je dinamizirati investicije u obnovu stočnog fonda, poboljšanje rasnog sastava, povećanje površina pod voćnicima i vinogradima i obnovu postojećih kapaciteta. Investicije u savremenu opremu i poljoprivrednu mehanizaciju će poljoprivredu učiniti profitabilnijom delatnošću, kroz racionalizaciju i snižavanje troškova proizvodnje, veće prinose po jedinici površine i kvalitet dobijenih proizvoda.

Proces reformi u infrastrukturnim sektorima se sporo odvija. Modernizacija infrastrukture treba da doprinese održivom privrednom razvoju, poboljšanju životnog standarda, smanjenju nezaposlenosti i siromaštva, smanjenju zavisnosti od klimatskih promena i zaštiti i očuvanju životne sredine. (Milojević, Ignjatijević, Đorđević, 2013) Snabdevanje energijom i energentima je poboljšano. Međutim, stanje energetskog sektora je nepovoljno. Poštanska mreža i telekomunikaciona infrastruktura ne zadovoljavaju potrebe tržišta i zaostaju za zemljama iz okruženja. U snabdevanju vodom i odvođenju otpadnih voda prisutni su brojni problemi i neusklađenost sa propisima EU. Stanje infrastrukture je nezadovoljavajuće i negativno utiče na postizanje konkurentnosti poljoprivrede za zadovoljenje potreba domaćeg tržišta i potrebe izvoza.

Podsticanje, unapređivanje i primena naučnoistraživačkog rada i inovacija doprineće kreiranju novih sorti i rasa, agrotehnologije, razvoju organske poljoprivredne proizvodnje i agrobiznisa, novih tehnologija i biotehnologija, usavršavanju postojećih, razvoju raznovrsnog kvalitetnog asortimana proizvodnje i proizvoda, primeni menadžmenta i marketinga u

poslovanju i zaštiti životne sredine. Potrebno je nepovoljnu proizvodnu strukturu, proizvode niže faze prerade, sirovine, poluproizvode i intermedijalne proizvode u postojećem izvozu, zameniti sa setom kvalitetnih brendiranih zdravstveno bezbednih konkurentnih proizvoda, koji donose ekonomski i ekološki profit i štite životnu sredinu.

U poljoprivredi su prioriteti istraživanja usmereni na održivo korišćenje i očuvanje zemljišta, biljnih i životinjskih resursa, povećanje plodnosti i zaštitu zemljišta. Poseban značaj je dat uvođenju i razvoju novih biotehnoloških metoda u oplemenjivanju sa ciljem dobijanja produktivnih sorti, hibrida ili rasa u cilju održivog upravljanja u integralnoj i organskoj poljoprivrednoj proizvodnji kvalitetnih zdravstveno ispravnih sertifikovanih proizvoda. Istraživanja su usmerena ka razvoju primene novih enzima i mikroorganizama u bioprocima, proizvodnji biođubriva i biozaštitnih sredstava.

Razvojem naučnoistraživačkog rada i primena inženjerskih, savremenih tehničko-tehnoloških, ekonomskih, menadžerskih i marketinških znanja i inovacija potrebno je usmeriti razvoj proizvodnje, prerade, proizvoda i prometa radi obezbeđenja konkurentnosti na domaćem, a prioritarno na inostranom tržištu.

U poređenju sa drugim zemljama Srbija zaostaje u tehnološkom razvoju. Postoji zainteresovanost za primenu tehnologija, ali inovacije imaju malu ulogu u stvaranju prihoda preduzeća. Usled finansijskih i organizacionih problema izostaju inovacije, a kupovinom licenci se dolazi do novih tehnologija. Troškovi istraživanja i razvoja, izraženi procentualnim učešćem u BDP iznose 0,3%. Istraživanje prehrambenih tehnologija se kontinuirano sprovodi, ali primena izostaje i nema većih pomaka u razvoju novih biotehnologija i asortimana proizvodnje.

Poljoprivredni instituti su kreirali prinose sorte smanjene osetljivosti na agroekološke uslove, sorte koje se odlikuju smanjenom setvenom normom, tolerantnijim rokom setve i efikasnijim korišćenjem mineralnih đubriva. Gajenjem novih sorti postiže se povoljnije zasnivanje useva, manja ulaganja tokom vegetacije i znatno manja redukcija prinosa usled delovanja nepovoljnih faktora. Genetski potencijal stvorenih sorti uz primenu propisane agrotehnologije omogućava postizanje većih prinosa i većeg obima proizvodnje.

Konkurentnost poljoprivrede na domaćem i međunarodnom tržištu uslovljena je nivoom dostignute produktivnosti u poljoprivrednoj proizvodnji. Proizvodnja poljoprivrednih proizvoda po aktivnom poljoprivredniku i ostvareni prinosi po hektaru zaostaju u odnosu na zemlje Evrope i neke zemlje u tranziciji. Na razlike u nivou produktivnosti u poljoprivrednoj proizvodnji utiču: veličina površina po aktivno zaposlenom, nove tehnologije i tehnike, broj grla stoke, visina ulaganja po jedinici površine i zaposlenom.

Istraživanje tržišta ribe pokazuje da postoji tražnja za ribom, a naročito za slatkovodnom ribom u svetu. Postoji mogućnost plasmana ribe na tržištu EU, Rusije i drugih zemalja. Potrebno je investirati u izgradnju ribnjaka šarana i pastrmke pod povoljnim uslovima, subvencionisati proizvodnju, ukinuti ili smanjiti nadoknade za korišćenje vode, razvijati asortiman u proizvodnji i preradi, obrazovati kadrove i doneti strategiju razvoja ribarstva sa podsticajnim agroekonomskim merama.

Na tržištu Srbije prisutna je slatkovodna, smrznuta morska riba i prerađevine. U velikim potrošačkim centrima, marketima i restoranima zastupljene su skoro sve vrste riba, a u manjim centrima skromnija je ponuda, asortiman i potrošnja (Babović i sar., 2011).

Poljoprivredna proizvodnja u Srbiji zaostaje za zemljama okruženja i EU. U Srbiji se ostvaruju niski prinosi usled usitnjenih i isparcelisanih poseda, uzgoja sorti sa niskim genetskim potencijalom, nedovoljne opremljenosti mehanizacijom i izostanka odgovarajuće agrarteologije u proizvodnji. Niži prinosi u proizvodnji, u poređenju sa ostvarenim prinosima u EU su prisutni kod svih useva osim u proizvodnji suncokreta i maline. U voćarskoj proizvodnji struktura zasada je nepovoljna, većina su stari amortizovani voćnjaci, a površine usitnjene, što se odražava na vrlo niske prinose po jedinice površine naročito u proizvodnji jabuke i šljive. Znatno manji prinosi u Srbiji u odnosu na EU pokazuju da postoje velike rezerve i mogućnost da se primenom rodnog sortimenta, adekvatnim sklopom biljaka, poštovanjem rokova setve, doslednom primenom agrarteologije u proizvodnji, standardnim đubrenjem u skladu sa kvalitetom zemljišta, adekvatnom zaštitom i stručnom kontrolom sprovođenja svih radnih operacija u procesu proizvodnje mogu kod osnovnih ratarskih useva povećati postojeći prinosi, a sa tim i ekonomičnost i konkurentnost u proizvodnji, preradi i izvozu. Prisutne razlike u prinosima pokazuju da je afirmacija interne ekonomije u poslovanju osnov za profitabilno poslovanje i povećanje naše izvozne konkurentnosti na inotržištu.

Visoko učešće aktivnih poljoprivrednika u strukturi ukupnog stanovništva i niži prinosi po jedinici površine doprinose da produktivnost rada, merena ukupnom proizvodnjom po aktivnom poljoprivredniku u Srbiji značajno zaostaje. Veliki broj stručnih poljoprivrednih službi, instituta, fakulteta, stručnjaka u savezima i organizacijama svojim aktivnostima nije doprineo afirmaciji dosledne primene agrarteologije u proizvodnoj praksi radi povećanja proizvodnje, produktivnosti, interne ekonomije i konkurentnosti. Tome doprinosi i neorganizovanost poljoprivrednih proizvođača u poslovne organizacije i nedosledna primena naučnih saznanja i primenjene agrarteologije u praksi.

U Srbiji tržište poljoprivrednih proizvoda ima karakteristike savršeno konkurentnog tržišta na strani ponude i karakteristike ologopola na strani tražnje. Analize upućuju da je „tržište poljoprivrednih proizvoda neorganizovano, konkurencija je nerazvijena, a ekonomski odnosi

poljoprivredne proizvodnje i prerade narušeni. Na tržištu je prisutna neorganizovanost otkupa, proizvođača i prerađivača. HACCAP sertifikat i druge sertifikate kvaliteta poseduje mali broj proizvođača. Ponuda poljoprivrednih proizvoda na tržištu nije adekvatna u količini i kvalitetu. Proizvodne serije su malog obima i neadekvatan je kontakt sa distributerima. Usled usitnjene proizvodnje, neadekvatne i promenljive ponude u količini i kvalitetu, skromnog dizajna i pakovanja proizvodi imaju nesiguran plasman na inostrano tržište i nedostaju sertifikovani proizvodi“ (Ignjatijević i dr. 2011, 359). Nisko korišćenje kapaciteta uslovljeno je nedostatkom kvalitetnih sirovina. Karakteristična je neujednačena opremljenost pojedinih prehrambenih kapaciteta. Cilj je da se iskoriste postojeća i nova znanja, uvedu inovacije, razviju nove biotehnologije i kreira raznovrsni kvalitetni sertifikovani asortiman, unapredi menadžment i marketing u poslovanju i iskoristiti komparativna prednost ekoloških sirovina u sticanju komparativne prednosti gotovih proizvoda na međunarodnom tržištu (Ignjatijević i saradnici, 2012).

Ograničavajući faktori veće konkurentnosti na međunarodnom tržištu su (Babović 2008, str. 209):

- siromašan asortiman prehrambenih proizvoda u odnosu na isti iz razvijenih zemalja,
- zapostavljeno istraživanje za veće korišćenje sirovina i kapaciteta uvođenjem novih linija i proizvoda na bazi osnovnih uzgrednih i sekundarnih sirovina,
- izostanak primene dosadašnjih dostignuća i inovacija u preradi.,
- oscilacija kvaliteta proizvoda zbog izostanka primene standarda kvaliteta proizvoda,
- sporo prilagođavanje tržišnim kriterijumima poslovanja i izostanak uvođenja savremenog marketinga i menadžmenta u kreiranju i plasmanu proizvoda u izvozu,
- neadekvatna saradnja kreativnih stručnjaka i poljoprivrednih proizvođača.
- unaprediti pravni okvir u oblasti organske poljoprivrede,
- uspostaviti neophodni zakonski okvir za zaštitu čovekove okoline, kao i način postupanja sa otpadima i potpunije usklađivanje tih zakona sa odgovarajućim pravilima EU.

## 2.2. BUDŽET AGRARA SRBIJE KAO FAKTOR KONKURENTNOSTI

Države sa ekonomskom politikom privrednog razvoja utiču na povećanje konkurentnosti proizvoda i usluga. Potrebno je stvoriti ekonomski ambijent i osnovna zakonska rešenja, pravila ponašanja, zapošljavanja i sigurnost u izvršenju ugovora .

Pored navedenih faktora značajna su poreska opterećenja i socijalna politika. (Milojević, Mihajlović i Cvijanović, 2012) Poreska opterećenja povećavaju troškove po jedinici proizvoda i smanjuju izvoznu konkurentnost proizvoda. Zakonske procedure su komplikovane, sudski procesi spori i neefikasni, prisutna je korupcija, nedoslednost, nepravda i nepoštovanje sudskih odluka. Neizvršenje ugovornih obaveza ozbiljno utiče na zainteresovanost stranih ulagača. Propisi, uredbе i zakonska rešenja postoje, ali javne institucije ne pružaju usluge koje bi svojim kvalitetom obezbedile razvoj konkurentnosti. Država treba da stvori povoljan ambijent i donese standarde, propise, zakone i vreme sprovođenja, kako bi preduzeća definisala strategiju proizvodnje, izvoza i poslovanja.

Društveni proizvod poljoprivrede u periodu 2004-2009. godine prosečno je iznosio 15,6%. Društveni proizvod poljoprivrede izražen u stalnim cenama u 2004. godini iznosio je 143,5 miliona dinara, a 2009. godine 136,9 miliona dinara. Razvoj drugih proizvodnih sektora trebao je da obezbedi adekvatne budžetske prihode i stvori uslove za veće budžetsko izdvajanje namenjeno poljoprivredi. (Simonović, Cvijanović, Hamović, 2010).

U strukturi bruto dodate vrednosti u Srbiji u 2008. godini poljoprivreda je učestvovala sa 11,8 %. U zemljama EU učešće poljoprivrede u bruto dodatoj vrednosti je iznosilo 1,9%. U zemljama okruženja učešće poljoprivrede je bilo veće u odnosu na EU i u Sloveniji je iznosilo 2,3%, Mađarskoj 4,5%, Hrvatskoj 6,1%, Rumuniji 7,2% i Bugarskoj 7,3%.

**Tabela 32.** Učešće poljoprivrede i prehrambene industrije u stvaranju BDP-a

Godina	BDP (000. stalne cene 2002.)	BDP poljoprivrede (000. stalne cene 2002.)	Učešće BDP poljoprivrede u ukupnom BDP (%)	Učešće BDP preh.ind. u ukupnom BDP (%)	Učešće BDP agrara u ukupnom BDP (%)
2004.	956.837	143.546	15,0	5,4	20,4
2005.	1.139.591	136.030	11,9	4,8	16,7
2006.	1.198.965	135.780	11,3	4,8	16,1
2007.	1.281.695	125.153	9,8	4,7	14,5

2008.	1.352.418	135.906	10,0	4,4	14,5
2009.	1.310.178	136.854	10,4	4,2	14,7

Izvor: [www.pkv.rs/pkv/files/radnitekstAgrarnibudzet\(5\).doc](http://www.pkv.rs/pkv/files/radnitekstAgrarnibudzet(5).doc)

Sredstva namenjena poljoprivredi su u poređenju sa ranijim godinama na najnižem nivou i na nižem nivou u poređenju sa EU i zemljama okruženja. Smanjenje agrarnog budžeta posledica je ekonomske krize i konstantno je poslednjih godina. Usled velike inflacije, nedostatka sredstava, velike javne potrošnje, malih budžetskih priliva, mere za ublažavanje posledica ekonomske krize usmerene su na smanjenje budžeta i povećanje deficita budžeta. Usled preduzetih mera agrarni budžet je smanjen više nego budžeti drugih sektora. (Vuković, Cević, Cvijanović, 2007).

**Tabela 33.** Učešće Agrarnog budžeta i izdataka za subvencije u budžetu Srbije (hilj. dinara)

God.	Izdaci budžeta za nabavku nefinansijske i finansijske imovine (000)	Agrarni budžet	Učešće Agrarnog u ukupnom budžetu %	Iznos subvencija (000)	Subvencije (000€)	Učešće izdataka za subvencije u ukupnom budžetu
2004.	362.045	20.145.600	5,6	14.630	185.425	4,0
2005.	400.769	18.984.600	4,7	10.621	127.957	2,7
2006.	505.823	27.544.900	5,4	13.412	159.402	2,7
2007.	595.520	26.096.700	4,4	15.558	194.555	2,6
2008.	695.959	32.895.400	4,7	26.073	320.238	3,7
2009.	719.854	26.690.500	3,7	17.007	181.459	2,4
2010.	762.971	25.622.800	3,4	17.192	171.923	2,3

Izvor: [www.pkv.rs/pkv/files/radnitekstAgrarnibudzet\(5\).doc](http://www.pkv.rs/pkv/files/radnitekstAgrarnibudzet(5).doc)

Za poljoprivredu, posebno je važna struktura utrošenih sredstava i njihova efikasnost. U Agrarnom budžetu potrebno je povećati sredstva namenjena ruralnom i naučno-tehnološkom razvoju, uz dalje obezbeđenje tržišne podrške subvencionisanju inputa kroz plaćanje po hektaru i grlu.

Dopunska sredstva treba da budu usmerena prema: institucionalnom unapređenju proizvodnih i marketinških kapaciteta, razvoju savetodavne službe, unapređenju obrazovanja poljoprivrednika i horizontalnom i vertikalnom organizovanju poljoprivrednih proizvođača. Potrebno je usmeriti sredstva u unapređenje seoske infrastrukture i poljoprivredna gazdinstva.

Danas u strukturi Agrarnog budžeta najznačajnije su: premije za proizvodnju mleka, premije za biljnu proizvodnju po kg i subvencije po hektaru, regresiranje ratarske proizvodnje i subvencije repromaterijala po hektaru i po grlu stoke, podsticaji za nabavku raznovrsne opreme, davanje

kredita od strane ministarstva za unapređivanje i razvoj planirane proizvodnje, izvozne postojanje za pojedine proizvode na izvozne cene i sredstva za svestrani multifunkcionalni ruralni razvoj.

Sredstva namenjena za svestrani razvoj sela su od donošenja Agrarnog budžeta usmerena na ruralni razvoj. Sredstva se izdvajaju za razvoj infrastrukture, razvoj proizvodnje, za agroekoturizam, podršku obnove zanata, za preradu, realizaciju investicija za mlade farmere (nabavka sistema za navodnjavanje, stoke, plastenika, mešaona, mehanizacije, silosa, pakerica), za razvoj nepoljoprivrednih delatnosti, proizvodnju proizvoda sa većom dodatom vrednošću i za organizovanje i jačanje mreže za podršku ruralnom razvoju.

### **3 KONKURENTNOSTI NA MEĐUNARODNOM TRŽIŠTU PUTEM KVALITETA POLJOPRIVREDNO- PREHRAMBENIH PROIZVODA**

Konkurentnost je osnova uspeha na domaćem, a posebno na međunarodnom tržištu. Konkurencija podstiče proizvođače i prerađivače poljoprivrednih proizvoda da ponude kvalitetan proizvod, smanje troškove u odnosu na konkurenciju, opredele se za proizvod, liniju proizvoda ili usluga u skladu sa željama i potrebama potošača. Faktori konkurentnosti su brojni i utiču na konkurentnost proizvođača, organizacije i države, a akcentat je na kvalitetu proizvoda i usluga i standarde kvaliteta i zdravstvenu ispravnost namirnica i zaštitu životne sredine. U cilju proizvodnje kvalitetnijih proizvoda proizvođači i prerađivači treba da istražuju nova tržišta, razvijaju nove proizvode i investiraju u nove tehnologije za proizvodnju visokofinalnog asortimana za potrebe domaćeg tržišta i dinamiziranje izvoza. Prema Ignjatijević i saradnicima (2014) na osnovu tržišne analize treba proceniti mogućnosti proširenja i osvajanja novih tržišta, izučiti potencijalnu konkurenciju i usmeriti devizni priliv na uvoz kvalitetnih deficitarnih inputa za potrebe domaće proizvodnje i razvoja kvalitetnog asortimana za izvoz.

#### **3.1. KONKURENTNOST POLJOPRIVREDNE PROIZVODNJE**

Srbija ima povoljne agroekološke uslove za razvoj biljne proizvodnje, međutim, prirodne raznolikosti, veličina poseda, vlasnička struktura, razlike u plodnosti zemljišta, zagađenje i promena fizičko-hemijskih osobina zemljišta, nedovoljna upotreba biljnih vrsta visoke rodosti, izostanak primene agrotehnički mera uticali su na ekstenziviranje proizvodnje. (Vuković, Arsić, Cvijanović, 2010). Nestabilni uslovi privređivanja i tranzicija uticali su na smanjenje i promenu obima i strukture proizvodnje. Smanjenje fizičkog obima proizvodnje posledica je dugogodišnjeg nepovoljnog položaja u primarnoj i sekundarnoj raspodeli, zbog depresiranih cena poljoprivrednih proizvoda i dispariteta cena industrijskih inputa i agrarnih proizvoda. Sistem finansiranja i politika kreditiranja je neadekvatan i neprilagođen potrebama poljoprivredne proizvodnje. Niska akumulativna i reproduktivna sposobnost poljoprivrednih gazdinstava, zemljoradničkih zadruga i poljoprivrednih preduzeća uz nedostatak nekih repromaterijala i energenata, uzrok su opadanja tehničko-tehnološkog nivoa i ekstenziviranja biljne proizvodnje.

Srbija ima komparativne prirodne uslove za proizvodnju zdravstveno ispravne i konkurentne hrane životinjskog porekla. Bogata vegetacija, dosta sunčanih dana u godini, dobar botanički sastav prirodnih livada i pašnjaka,



autohtone rase domaćih životinja, autohtone tehnologije proizvodnje sireva, kajmaka, kačkavalja, suhomesnatih specijaliteta su potencijal sa kojim se raspolaže. Uvođenje oznake geografskog porekla za meso poboljšaće izvoznu konkurentsku poziciju. U proizvodnji je neophodan rad na selekciji rasa i šira primena selekcionisanih rasa u proizvodnji. Organizovan pristup u stručnom i ekonomskom pogledu može povoljno delovati na razvoj i širenje autohtonih rasa. Organizacija organske proizvodnje može dati kvalitetne proizvode za domaće potrebe i izvoz uz ostvarenje profita poljoprivrednih proizvođača i očuvanje životne sredine. Međutim, stočarska proizvodnja je neorganizovana, neujednačenog kvaliteta, uz nedovoljno poštovanje higijenskih uslova, bez organizovanog tržišta, prerađivačkih kapaciteta i državne razvojne i ekonomske strategije.

### **3.2. KONKURENTNOST PRERAĐIVAČKE INDUSTRIJE**

Proizvodi ratarske, voćarske, vinogradarske i stočarske proizvodnje, pre konačne upotrebe prolaze kroz neku vrstu obrade. Prerađivačka industrija povezuje poljoprivrednu proizvodnju i tržište, a ciljevi razvoja prerađivačke industrije su povećanje produktivnosti i ekonomičnosti u proizvodnji i razvoj kvalitetnog visokofinalnog asortimana konkurentnog na inostranom tržištu. Da bi proizvodi bili konkurentni potrebno je racionalno koristiti prerađivačke kapacitete i sirovine i uz minimalne troškove, proizvesti kvalitetne proizvode konkurentne za izvoz na inotrižišta. Potrebno je afirmisati internu ekonomiju u poslovanju racionalno organizovati radni proces, ostvariti maksimalnu produkciju finalnih proizvoda sa standardnim minimalnim ulaganjima i na toj osnovi postići maksimalnu ekonomičnost i rentabilnost u proizvodnji jedinice proizvoda, a sa tim i postići adekvatnu konkurentnost na tržištu.

Istraživanja pokazuju da ne raspoložemo sopstvenom tehnologijom, transfer stranih tehnologija i tehnoloških rešenja za razvoj novih visokokvalitetnih proizvoda je spor, tako da od poljoprivrednih proizvoda proizvodimo skroman asortiman u preradi. U svetu se danas proizvodi na hiljade proizvoda od žitarica, industrijskog bilja, voća i grožđa, a kod nas se proizvodi skroman asortiman prehrambenih proizvoda. Primera radi od maline se proizvodi preko pedeset proizvoda, a mi je izvozimo u svežem i smrznutom stanju. Od pšenice i kukuruza se proizvodi preko 1000 proizvoda, a kod nas desetak, itd. Sve ovo govori o našem tehničko-tehnološkom, naučnom i razvojnom zaostajanju.

Podaci govore o zaostajanju u investiranju, razvoju asortimana prehrambene industrije i izostanku istraživanja međunarodnog tržišta. Predimenzionirani i zastareli kapaciteti za preradu, investicije, inovacije i znanje predstavljaju ograničavajući faktor proizvodnje visokofinalnih

proizvoda za izvoz na konkurentnom svetskom tržištu. Nisko korišćenje kapaciteta uslovljeno je nedostatkom kvalitetnih sirovina. Karakteristična je neujednačena opremljenost pojedinih prehrambenih kapaciteta. Pored prisutnih slabosti, izgrađenost i nivo tehničko-tehnološke opremljenosti nije ograničavajući faktor razvoja. Cilj je da se iskoriste postojeća i nova znanja, uvedu inovacije, razviju nove biotehnologije i kreira raznovrsni kvalitetni sertifikovani asortiman, unapredi menadžment i marketing u poslovanju i iskoristiti komparativna prednost ekoloških sirovina u sticanju komparativne prednosti gotovih proizvoda na svetskom tržištu

Prehrambena industrija je osnova razvoja, prirodni nastavak finalizacije poljoprivrednih proizvoda i spona sa svetskim tržištem. Raspoloživi preradni kapaciteti i postojeća ekspanzija malih preradnih kapaciteta predstavljaju razvojnu i komparativnu prednost agrara na međunarodnom tržištu. Neophodna je dalja modernizacija tehnoloških postupaka i prilagođavanje asortimana zahtevima inostranog tržišta. Postojeće nisko korišćenje prerađivačkih kapaciteta, nedostatak sirovina, nerazvijen kvalitetan asortiman u preradi nepovoljno utiče na konkurentnost u izvozu. Postojeće stanje ograničava konkurentnost na svetsko tržište, pa je potrebno analitički sagledati stanje u preradi i definisati vrstu i kvalitet proizvoda za plasman na inostrano tržište.

Ograničavajući faktori veće konkurentnosti na međunarodnom tržištu su:

- siromašan asortiman prehrambenih proizvoda u odnosu na isti iz razvijenih zemalja,
- zapostavljeno istraživanje za veće korišćenje sirovina i kapaciteta uvođenjem novih linija i proizvoda na bazi osnovnih uzgrednih i sekundarnih sirovina,
- izostanak primene dosadašnjih dostignuća i inovacija u preradi.,
- oscilacija kvaliteta proizvoda zbog izostanka primene standarda kvaliteta proizvoda,
- sporo prilagođavanje tržišnim kriterijumima poslovanja i izostanak uvođenja savremenog marketinga i menadžmenta u kreiranju i plasmanu proizvoda u izvozu,
- neadekvatna saradnja kreativnih stručnjaka i poljoprivrednih proizvođača.

Potrebno je da poljoprivredni proizvođači povećaju produktivnost i ekonomičnost u proizvodnji, obezbede zadovoljavajući kvalitet sirovina i da pored tradicionalnih proizvoda ponude i proizvode iz ekoloških sistema proizvodnje. Potrebno je unaprediti organizaciju i integralne odnose između proizvodnje i prerade.

Prehrambena industrija treba da obezbedi racionalno korišćenje poljoprivrednih proizvoda, širi asortiman kvalitetnih zdravstveno bezbednih proizvoda i u skladu sa tražnjom zadovolji želje i potrebe potrošača na inostranom tržištu.

### **3.3. TRŽIŠTE POLJOPRIVREDNO - PREHRAMBENIH PROIZVODA**

U Srbiji tržište poljoprivrednih proizvoda ima karakteristike savršeno konkurentnog tržišta na strani ponude i karakteristike ologopola na strani tražnje. Tržište poljoprivrednih proizvoda je neorganizovano, konkurencija je nerazvijena, a ekonomski odnosi poljoprivredne proizvodnje i prerade narušeni. Na tržištu je prisutna neorganizovanost otkupa, proizvođača i prerađivača. HACCAP sertifikat i druge sertifikate kvaliteta poseduje mali broj proizvođača. Ponuda poljoprivrednih proizvoda na tržištu nije adekvatna u količini i kvalitetu.

Karakteristike tržišta poljoprivrednih proizvoda su ograničavajući faktor razvoja poljoprivredne proizvodnje i povećanja izvoza. Velik broj proizvođača ima sitan posed, nepovoljnu starosnu i obrazovnu strukturu, ograničenu ekonomsku snagu i nema konkurentan kvalitet i obim proizvodnje. Proizvodne serije su malog obima i neadekvatan je kontakt sa distributerima. Usled usitnjene proizvodnje, neadekvatne i promenljive ponude u količini i kvalitetu, skromnog dizajna i pakovanja proizvodi imaju nesiguran plasman na inostrano tržište. Nedostaju sertifikovani proizvodi i mali broj proizvoda je prilagođen novim međunarodnim standardima.

U proizvodnji i distribuciji hrane sigurnost i kvalitet su od posebnog značaja. Standardi EU o uključivanju hrane u prehrambeni lanac su najstrožiji na svetu i podležu im svi proizvodi na tržištu. Obaveza proizvođača je da tržištu ponudi kvalitetne proizvode u skladu sa propisima higijenske ispravnosti.

Konkurentnost poljoprivrede Srbije u međunarodnim okvirima zavisi od korišćenja tehničko-tehnološkog inženjeringa, konsaltinga i transfera inostranih i domaćih tehnologija. Putem tehničko-tehnološkog inženjeringa moguć je plasman tehnologije i kompletnih postrojenja za određenu proizvodnju. Sagledavajući mogućnosti transfera znanja i tehnologije, potrebno je istaći da se uspešni rezultati mogu postići kada raspoložemo sopstvenom tehnologijom, tehničko-tehnološkim rešenjima i kreativnim stručnjacima.

Izvozna orijentacija proizvodnje podrazumeva: stabilnu proizvodnju, strukturno prilagođenu uslovima tražnje i podizanje nivoa konkurentnosti proizvoda namenjenih izvozu. U strukturi izvoza Srbije zastupljene su sirovine, radno intenzivni proizvodi i ostali proizvodi nižih faza prerade, koji imaju niže jedinične vrednosti. Manje su zastupljeni tehnološko-intenzivni proizvodi visoke jedinične vrednosti.

Na međunarodnom tržištu mali broj proizvoda je konkurentan kvalitetom. To su poljoprivredni proizvodi niske dodatne vrednosti, gde su izvezene količine veće od uvoznih. Na međunarodnom tržištu prisutno je smanjenje cenovno konkurentnih proizvoda, što pokazuje da jeftiniji

poljoprivredni proizvodi iz Srbije nisu mogli da se takmiče sa ponuđačima iz drugih zemalja. U izvozu cenovno konkurentni su prehrambeni proizvodi, pića i sirovine.

U izvozu poljoprivredno-prehrambenih proizvoda kvalitetom su konkurentni: konzervisano, rashlađeno, smrznuto, blanširano, sušeno, mešano i sušeno voće i povrće.

Težište treba da je na povećanje produktivnosti, kvaliteta, obima i strukture proizvodnje, razvoju kvalitetnih finalnih proizvoda, izmeni izvozne strukture u skladu sa tražnjom i na povećanje konkurentnosti izvoza racionalnim korišćenjem komparativnih prednosti u izvozu.

Ostvaren je visok kvalitet u izvozu smznute maline i voća. Potrebno je razviti stepen finalizacije maline i voća u cilju ostvarivanja većeg profita. Povećanjem proizvodnje dehidriranog i smrnutog povrća uz poštovanje standarda, može se povećati izvoz povrća i preradevina.

Neophodno je ekonomskom politikom podsticati razvoj stočarske proizvodnje u cilju eliminisanja deficita i valorizacije primarnih proizvoda i sa razvojem finalnog asortimana mesa i preradevina sa geografskim poreklom omogućiti značajno povećanje izvoza i ekonomskih efekata

## **4. EKONOMSKI ASPEKT KOMPARATIVNIH PREDNOSTI REPUBLIKE SRBIJE U IZVOZU BILJNIH MATERIJAMA**

Konkurentnost privrede Srbije uslovljena je modernizacijom i strukturnim promenama proizvodnje, programskom organizacijom, povećanjem produktivnosti i ekonomičnosti u proizvodnji i podsticajnom i razvojnom ekonomskom politikom.

Srbija ima visok deficit spoljne trgovine. Visok spoljni deficit karakterističan je za tranzicioni proces, jer se javlja usled strukturnih promena, značajnog priliva kapitala i konvergencije ka razvijenim zemljama Evropske Unije. Međutim, deficit je i rezultat nepovoljnih privrednih aktivnosti, neadekvatne proizvodne strukture, kvaliteta proizvoda, nekonkurentnosti, nedovoljnih ekonomskih podsticaja, carinske i ekonomske politike.

Povećanje izvoza roba i usluga predstavlja potrebu domaće privrede u cilju smanjenja deficita spoljnotrgovinskog poslovanja. Smanjenje negativnog salda direktno utiče na nivo potrebnih sredstava za plaćanje uvoza i servisiranje spoljnog duga.

U cilju sagledavanja osnovnih ekonomskih faktora, koji oblikuju strukturu tržišta treba sagledati proizvodnu strukturu, trgovinske bilanse i proizvode. Specijalizacija u proizvodnji određene grupe proizvoda definiše formu trgovinske strukture. Povoljni izvozni rezultati poljoprivrede i prerađivačke industrije Srbije, poslednjih godina ukazuju na međuzavisnost procesa na međunarodnom i domaćem tržištu.

U poglavlju se analizira položaj i perspektiva izvoza lekovitog, aromatičnog, začinskog bilja i drugih sirovih biljnih materija. Istraživanje se zasniva na kvantitativnoj analizi, a metodološka osnova se temelji na primeni naučno relevantnih pokazatelja međunarodne razmene, koji uključuje pokazatelje komparativne prednosti i specijalizacije u međunarodnoj razmeni. Analizirana je i pokrivenosti uvoza izvozom odabranih proizvoda.

### **4.1. KOMPARACIJA IZVOZNO-UVOZNIH PARAMETARA**

Komparacijom realizovanog obima i vrednosti izvoza moguće je analizirati promene koje nastaju u vremenskom periodu. Dobijeni rezultati služe za segmentaciju tržišta, definisanje izvozne politike i razvoj konkurentnosti.

Kod sagledavanja ekonomskih faktora, koji definišu tržišnu strukturu posebnu pažnju treba usmeriti na proizvodne potencijale, trgovinske bilanse i specijalizaciju u proizvodnji određene grupe proizvoda.

**Tabela 34.** Izvoz i uvoz odabranih proizvoda robne grupe: začini i biljne sirove materije iz Srbije 2008.godine (u hilj. USD)

PROIZVODI	IZVOZ	UVOZ
Paprika roda 'capsicum' ili pimenta	8.980,00	1.378,00
Seme komorača i kleke	805,00	79,00
Biljni materijali za pletarstvo	502,00	53,00
Kamilica	580,00	124,00
Nana	990,00	199,00
Bilje ostalo, za parfimeriju	3.742,00	1.673,00
Seme lucerke	974,00	385,00
Voćne sadnice, kalemljene ili nekalemljene	12.894,00	7.154,00
Ruže, kalemljene ili nekalemljene	1.720,00	78,00
Biljni materijali za proizvodnju metli i četaka	1.112,00	4,00

Izvor: RZS za odgovarajuće godine

**Tabela 35.** Izvoz i uvoz odabranih proizvoda robne grupe: začini i biljne sirove materije iz Srbije 2005.godine (u hilj. USD)

PROIZVODI	IZVOZ	UVOZ
Paprika roda 'capsicum' ili pimenta, suva	5.391,00	372,00
Seme komorača i kleke	378,00	3,00
Biljni materijali za pletarstvo	338,00	24,00
Kamilica	501,00	46,00
Nana	793,00	28,00
Bilje ostalo, za parfimeriju	2.102,00	851,00
Seme lucerke	344,00	706,00
Voćne sadnice, kalemljene ili nekalemljene	7.098,00	643,00
Ruže, kalemljene ili nekalemljene	875,00	44,00
Biljni materijali za proizvodnju metli i četaka	790,00	98,00

Izvor: RZS za odgovarajuće godine

Suficit u spoljnotrgovinskoj razmeni lekovitim i aromatičnim biljem je povećan po stopi od 15,17% godišnje. Povećanje suficita je rezultat postignute više izvozne cene. Izvozne cene ove grupe proizvoda su povećane po stopi od 12,13% godišnje.

Analizirana je stopa povećanja izvoza odseka: *kafa, čaj, kakao i začini i životinjske i biljne sirove materije* i robne grupe *začini i biljne sirove materije*, agregirane do nivoa proizvoda.[5]

Izvoz odseka *kafa, čaj, kakao i začini* je povećan po stopi od 24,09% i odseka *životinjske i biljne sirove materije* terije po stopi od 15,53% godišnje. Izvoz robne grupe *začini i biljne sirove materije* je povećan po stopi od 19,20% i 15,68% godišnje. Najveću stopu povećanja izvoza imaju proizvodi: *seme komorača i kleke* ( $r_g = 28,66\%$ ), *seme lucerke* ( $r_g = 41,47\%$ ) i *voćne sadnice, kalemljene i nekalemljene* ( $r_g = 25,27\%$ ).

## 4.2. POKRIVENOST UVOZA IZVOZOM

Odsek *kafa, čaj, kakao i začini* u 2008. godini ima negativnu pokrivenost uvoza izvozom ( $r_{ij}= 37,59\%$ ), tj. ostvaren je deficit u spoljnotrgovinskom poslovanju. U okviru tog odseka, robna grupa *začini* ( $r_{ij} = 225,18 \%$ ) ima vrlo visoku pokrivenost uvoza izvozom i svi analizirani proizvodi beleže pozitivnu pokrivenost uvoza izvozom.

Na nivou odseka *životinjske i biljne sirove materije* u 2008. godini Srbija ima negativnu pokrivenost uvoza izvozom ( $r_{ij} = 49,79\%$ ) i robna grupa *biljne sirove materije* ima negativnu pokrivenost uvoza izvozom ( $r_{ij} = 47,25\%$ ). Svi analizirani proizvodi imaju pozitivnu pokrivenost uvoza izvozom.

Pokrivenost uvoza izvozom za proizvode robne grupe 075 i 292 SMTK rev.3. je u 2008. godini smanjena u odnosu na 2005. godinu (osim za proizvode: *seme lucerke, ruže, kalemljene ili nekalemljene i biljni materijali za proizvodnju metli i četaka* ).

## 4.3. RELATIVNA POKRIVENOST UVOZA IZVOZOM (RPU)

Visoka vrednost RPU sektora *hrana i žive životinje* govori o povoljnom odnosu izvoza i uvoza i može se smatrati nosiocem izvozne ekspanzije Srbije. RPU sektora *sirove materije, osim goriva* je niska, ali pozitivna.

RPU odseka *kafa, čaj, kakao i začini* je negativna i 2005. i 2008. godine, tj. ostvaren je deficit u razmeni ovim proizvodima ( $RPU^{2005}= 28,22\%$ ;  $RPU^{2008}= 28,05\%$ ). Relativna pokrivenost uvoza izvozom za robnu grupu *začini* je visoka ( $RPU^{2005}= 856,12\%$  ,  $RPU^{2008}= 592,59\%$ ).

RPU odseka *životinjske i biljne sirove materije* je 2005. bio pozitivan ( $RPU^{2005}= 153,10\%$ ), dok je u 2008. godini ostvaren deficit razmene ( $RPU^{2008}= 97,63\%$ ). Robna grupa *biljne sirove materije* su u obe godine ostvarile deficit u spoljnotrgovinskoj razmeni ( $RPU^{2005}= 96,17\%$   $RPU^{2008}= 94,49\%$  ).

Najpovoljniji odnos relativne pokrivenosti uvoza izvozom u 2005. godini imali su proizvodi: *seme komorača i kleke* ( $RPU^{2005}= 3.974,76\%$ ), *biljni materijali za pletarstvo,ostali* ( $RPU^{2005}= 2.271,51\%$ ), *kamilica* ( $RPU^{2005}= 1.756,66\%$ ), *nana* ( $RPU^{2005}= 4.567,97\%$ ), *voćne sadnice, kalemljene ili nekalemljene* ( $RPU^{2005}= 1.780,46\%$ ), *ruže, kalemljene ili nekalemljene*, ( $RPU^{2005}= 3.207,48\%$ ) i *biljni materijali za proizvodnju metli i četaka* ( $RPU^{2005}= 1.300,20 \%$ ).

U 2008. godini je smanjen koeficijent RPU većine proizvoda, a povoljniji odnos relativne pokrivenosti uvoza izvozom imaju proizvodi: *bilje*

ostalo, za parfimeriju ( $RPU^{2008} = 475,89\%$ ), seme lucerke ( $RPU^{2008}=538,27\%$ ), ruže, kalemljene ili nekalemljene ( $RPU^{2008}=4.691,76\%$ ) i biljni materijali za proizvodnju metli i četaka ( $RPU^{2008}=59.148,94\%$ ). Proizvodi kod kojih je 2008. godine smanjen koeficijent RPU, mogu konkurisati u svetskoj robnoj razmeni Srbije (prezentovani podaci  $RPU > 100\%$ ).[1]

#### 4.4. Grubel-Lloydov indeks (GL)

Vrednost GL indeksa za dva analizirana odseka u 2005. i 2008. godini ima sledeće vrednosti: oba odseka su u 2005. godini imala intraindustrijski karakter. Odsek *kafa, čaj, kako i začini* u 2008. godini ima isti nivo intra i interindustrijske razmene, a odsek *životinjske i biljne sirove materije* ima niži nivo intraindustrijske razmene. Za dobijanje potpunije slike o nivou specijalizacije izvršena je analiza vrednosti GL indeksa na nižem nivou agregiranosti podataka. Izvoz proizvoda kod kojih je naglašen interindustrijski karakter u 2008. godini su: biljni materijali za proizvodnju metli i četaka ( $GL=0,01$ ), ruže, kalemljene ili nekalemljene ( $GL=0,09$ ), seme komorača i kleke ( $GL=0,18$ ) i biljni materijali za petarstvo ( $GL=0,19$ ). Intraindustrijski karakter razmene imaju proizvodi: voćne sadnice, kalemljene ili nekalemljene ( $GL=0,71$ ), bilje za parfimeriju ( $GL=0,62$ ) i seme lucerke koje je bliže sredini tj. inter i intraindustrijskoj razmeni ( $GL=0,57$ ).

#### 4.5. RCA indeks komparativne prednosti

Proizvode je moguće klasifikovati prema visini indeksa komparativnih prednosti. Proizvodi sa zadovoljavajućim komparativnim prednostima su vrednosti RCA indeksa od 0 do 0,50, sa značajnim prednostima proizvodi sa vrednosti RCA indeksa od 0,50 do 1,00 i sa izuzetnim komparativnim prednostima proizvodi sa vrednosti RCA preko 1,00.

U spoljnotrgovinskoj razmeni odseci *kafa, čaj, kako i začini* i *životinjske i biljne sirove materije* Srbija nema komparativne prednosti.[2]

Robna grupa *začini* ima značajne, a robna grupa *biljne sirove materije* nema komparativnih prednosti. Takođe je smanjena komparativna prednost robnih grupa u 2008. godini u odnosu na 2005. godinu.

Najveću vrednost RCA indeksa, tj. izuzetnu komparativnu prednost imaju biljni materijali za proizvodnju metli i četaka ( $RCA^{2008}=2,70$ ), ruže, kalemljene ili nekalemljene ( $RCA^{2008}=1,48$ ), seme komorača i kleke



( $RCA^{2008}=1,11$ ) i biljni materijali za pletarstvo ( $RCA^{2008}=1,08$ ). Ostali proizvodi imaju pozitivan RCA indeks. Prezentovani rezultati pokazuju prisustvo komparativne prednosti, u spoljnotrgovinskoj razmeni, na nivou sirovina.

Indeksi komparativne prednosti gotovih proizvoda u 2008. godini imaju nisku vrednost. Izuzetak je kod proizvoda: metle i četke od biljnog materijala. Vrednost RCA indeksa semena komorača i kleke pripada kategoriji izuzetnih komparativnih prednosti, a klevovače ( $RCA^{2008}=-1,03$ ) i eteričnih ulja (npr. kleke  $RCA^{2008}=0,23$ ) negativnoj komparativnoj prednosti. Spoljnotrgovinska razmena lekovitog, začinskog i aromatičnog bilja bazirana je na izvozu sirovina i uvozu proizvoda viših faza prerade (ekstrakti etarskih ulja). Prema podacima prerađivačka industrija zaostaje.

## **5. EKONOMSKI ASPEKTI PROIZVODNJE I IZVOZA LEKOVITOG I AROMATIČNOG BILJA**

U svim vremenima i različitim kulturama sveta ljudi su koristili biljke zbog svoje lekovitosti. U savremenom, urbanom društvu naglasak je na industriji, hemiji i tehnologiji sintetičkih proizvoda. Činjenica da je poraslo interesovanje za lekovito bilje, prirodne resurse, organsku proizvodnju, povratak prirodi govori o strahu od svega što je povezano sa hemijom i sintetičkom proizvodnjom. Zbog toga savremena nauka nastoji da utvrdi i definiše mesto lekovitog bilja u medicini, ishrani, kozmetici i drugim oblastima života. U praksi se sreću dva oprečna mišljenja (od pridavanja prevelikog značaja lekovitom bilju, do potpunog negiranja važnosti lekovitog bilja). Poslednjih decenija potražnja za sirovinama i proizvodima od lekovitog bilja raste, pa Amerika, Kanada i EU postaju najveći potrošači lekovitog bilja.

### **5.1. LEKOVITE SIROVINE – ZNAČAJ I POTENCIJALI**

#### **5.1.1. Ekonomski značaj lekovitog i aromatičnog bilja**

Gajenje i prerada LAB predstavlja značajnu privrednu granu mnogih zemalja. LAB se koristi u farmakologiji, prehrambenoj, kozmetičkoj i drugim industrijama.

Evropska unija je najveće tržište u vrednosti od 200 miliona \$ (za period 1996-2000) i u količini od 120 hiljada tona (Dajić, Z. 2001). U EU se uzgaja 130-140 biljnih vrsta, na preko 70 hiljada hektara. Najveći proizvođači 2001. godine su bile Francuska (25.000 ha) i Španija (19.000 ha)<sup>5</sup>. Prema novim podacima promenjena je struktura proizvođača LAB. Vodeći proizvođači LAB u Evropi nakon 2003. godine su zemlje u razvoju (Mađarska, Rumunija, Bugarska) sa učešćem od preko 55% evropske proizvodnje (Sekretarijat Commonwealtha, Vodič za evropsko tržišta lekovitog bilja i ekstrakata, London, 2001).

SRJ je do nedavno bila vodeći snabdevač evropskih zemalja (sa više od 20.000 tona sirovog bilja), a danas Srbija, BiH i Hrvatska imaju zanemarljivo učešće. Pogodna klima i podneblje omogućuju uzgoj i berbu LAB. Slovenija i Hrvatska većinu lekovitog bilja nabavlja u EU. Eterična

---

<sup>5</sup> Sekretarijat Commonwealtha, Vodič za evropsko tržišta lekovitog bilja i ekstrakata, London, 2001

ulja, tinkture i ekstrakti LAB uvoze iz Albanije, Bugarske, Rusije, a Srbija i BiH nisu dominantni partneri. Iako je Hrvatska bila vodeći proizvođač lavande i kamilice (ekstrakti i eterična ulja), sada na tržištu dominiraju partneri iz Italije, Švajcarske i Makedonije. Makedonija, Kosova i Albanija su područje gde dominira berba samoniklog LAB. U Makedoniji je zastupljena proizvodnja maka (izvozi ga u Nemačku za potrebe pekarske industrije), a izvozi se i hrastov lišaj, kamilica i beli slez. Albanija je najveći evropski proizvođač žalfije, a danas zahvaljujući novim istraživanjima iz oblasti farmacije i medicine kantarion dobija primat (izvoz je više od 5 mil \$ godišnje) (Balknski herbalni sektor ,deskriptivni pregled ,SEED HQ ,2003).

Rastuće potrebe za LAB se baziraju na proizvodnji preparata za koje ne postoji sintetska zamena ili su u pitanju preparati koji više odgovaraju ljudskom telu od sintetičkih. Važan podatak se odnosi na upotrebu i promet fitofarmatika. Na fitopreparate u EU se troši 17,40 \$ godišnje po stanovniku. Vodeće zemlje su Nemačka (37 \$), Francuska (28 \$), Italija (10,55 \$), Engleska (5 \$). Biljka koja se najviše koristi u proizvodnji fitofarmatika u EU je ginko biloba (promet oko 200 \$ miliona godišnje) i divlji kesten (114 miliona DEM godišnje) (Lang,D. , Schippman,U. 1997).

Potražnja za LAB je u stalnom porastu. Ovaj porast je praćen većom tražnjom za organski gajenim LAB.

## 5.2. LEKOVITO BILJE – POTENCIJALI

Lekovite, aromatične i začinske biljke su sastavni deo bogatog biljnog potencijala Srbije. Na teritoriji Srbije je do sada registrovano 3272 vrste i 390 podvrsta. Od tog broja je 216 biljaka zakonom zaštićeno, 73 su stavljenе pod kontrolu korišćenja (Knežević, i sar 1998). U Vojvodini je u upotrebi svega desetak biljaka, što čini 1% potencijala. Najvažnija regija za berbu lekovitog bilja je duž bugarske granice i oko Sokobanje. Regija Stare planine je proglašena zaštićenom zonom<sup>6</sup>. Istočna padina Kopaonika ima „sertifikat“ kao izuzetno pogodno područje za uzgoj LAB<sup>7</sup>.

<sup>6</sup> Institut za zaštitu prirode je zaštitio 63 vrste lekovitog bilja ,pa je za njihovo branje potrebna dozvola (posebno lincura, borovnica i uva ursi).

<sup>7</sup> SANU je na osnovu istraživanja konstatovalo da najkvalitetnije vrste lekovitog bilja rastu na Kopaoniku, Radanu i Jastrebcu. Tome treba dodati i međunarodni sertifikat o čistoj i nezagađenoj životnoj sredini.

### 5.3. PROIZVODNJA LAB U EU I SRBIJI

#### 5.3.1. Proizvodnja LAB u EU

Proizvodnja začinskog i lekovitog bilja u 2007.godini je bila 124 hiljade tona. Proizvodnja LAB je poslednjih godina oscilirala i skoncentrisana je u nekoliko zemalja Istočne Evrope. Rumunija, Mađarska i Bugarska proizvode približno 88% ukupne evropske proizvodnje (FAOSTAT 2008).

**Tabela 36.** EU proizvodnja začina i lekovitog bilja (hilj. tona)

godina	Ukupno EU	Rumunija	Mađarska	Bugarska	Španija
2003	128.74	38	42.42	34.70	6.90
2004	149.35	38	56.27	41.70	6.90
2005	133.36	38	53.16	28.70	7.00
2006	119.58	40	36.94	28.20	7.80
2007	124.22	42	37.35	29.80	8.55

Izvor: FAOSTAT (2008)

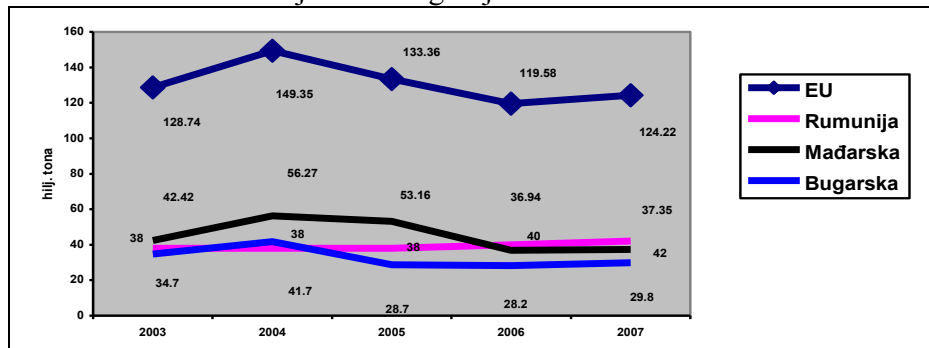
**Tabela 37.** Zasejane površine LAB u Vojvodini

Godina	Ukupno (ha) Y1	društveni sektor (ha) Y2	Ind.sektor (ha) Y3	Li Y1	LiY2	LiY3
1990	1.238	675	563	-	-	-
1991	2.228	1.420	758	179.98	210.37	134.64
1992	1.366	643	723	61.31	45.28	95.38
1993	821	244	577	60.10	37.95	79.80
1994	863	326	537	105.12	133.61	93.07
1995	805	223	582	93.28	68.40	108.38
1996	1.221	495	726	151.68	221.97	124.74
1997	1.043	248	795	85.42	50.10	109.50
1998	1.524	469	1.055	146.12	189.11	132.70
1999	1.670	447	1.223	109.58	95.31	115.92
2000	1.400	208	1.192	83.83	46.53	97.46
2001	1.568	372	1.196	112.00	178.85	100.33

Izvor: RZS, odsek poljoprivreda i obračun autora

Stopa rasta za analizirani period je - 0,89%. Zaključak je da se proizvodnja začina i lekovitog bilja u EU u periodu 2003-2007. godina **manjivala po stopi od 0.89 %** .

**Grafikon 6:** Proizvodnja lekovitog bilja



Proizvodnja LAB u EU u 2007.godini je bila najveća u Rumuniji (33,81%), Mađarskoj (30,07%) i Bugarskoj (23,99%), a ostale zemlje 12,13% .

### 5.3.2. Proizvodnja LAB u Srbiji (1990-2008. godine.)

Srbija je bila vodeći proizvođač lekovitog bilja. Region duž granice sa Makedonijom, Kosovom i Bugarskom su glavni izvor za snabdevanje samoniklim lekovitim biljem (majčina dušica, beli slez, kleka, borovnica, kantarion i dr.). Plodan region na severu Vojvodine uz mađarsku granicu je najplodniji i najpodesniji za uzgoj peperminta, matičnjaka, kamilice i paprike.

Površina pod LAB u Vojvodini **povećana je po stopi od 2,17 %**. Površine pod LAB u društvenom sektoru su **smanjene po stopi od 5,27 %**, a u individualnom sektoru su **povećane po stopi od 7,09 %** godišnje.

**Tabela 38.** Zasejan površina LAB u Srbiji

Godina	Ukupno (ha) Y1	Li Y1	Godina	Ukupno (ha) Y1	LiY1
1998	1648	-	2004	1684	96.78
1999	1728	104.85	2005	1621	96.26
2000	1469	85.01	2006	1211	74.70
2001	1622	110.41	2007	1289	106.44
2002	1832	112,95	2008	1436	111,40
2003	1740	94.98			

Izvor: RZS, odsek poljoprivreda i obračun autora

Površina pod LAB **smanjena je po stopi od 1,36 %** godišnje.

## 5.4. IZVOZ I UVOZ LEKOVITOG I AROMATIČNOG BILJA

### 5.4.1. Izvoz i uvoz LAB u svetu

Struktura svetske trgovine LAB poslednjih godina se znatno promenila i varira od zemlje do zemlje. Smatra se da  $\frac{1}{4}$  svetskog uvoza pripada evropskim zemljama. Preko 60% lekovitog i aromatičnog bilja se uvozi iz vanevropskih zemalja.

**Tabela 39.** Izvoz i uvoz LAB u 2008. godini

Rb	IZVOZ			r.b	UVOZ		
	Zemlja	Vrednost \$	Količina kg		Zemlja	Vrednost \$	Količina kg
1.	Kina	450.447.445	188.230.809	1.	USA	276.112.407	67.903.509
2.	Nemačka	122.903.000	17.961.444	2.	Kina, Hong Kong	175.034.930	52.740.980
3.	USA	85.849.934	/	3.	Nemačka	169.683.000	45.466.583
4.	Kina, Hong Kong	73.536.290	11.270.557	4.	Japan	148.515.664	29.223.551
5.	Kanada	72.413.692	3.716.967	5.	Francuska	93.901.104	18.507.483
10.	Belgija	41.198.728	3.910.639	6.	Singapur	77.108.576	12.532.991
11.	Bugarska	23.601.336	8.365.561	7.	Italija	75.377.455	13.478.257
31.	Srbija	5.314.563	1.155.557	8.	Kanada	63.558.561	9.437.512

Izvor: UN Comtrade database

Kina, USA, Nemačka i Hong Kong su u samom vrhu svetskog uvoza i izvoza. Kina je u spoljnotrgovinskom prometu LAB ostvarila suficit od 410,10 miliona dolara. USA, Nemačka i Hong Kong su ostvarile deficit u trgovini LAB (190,26 mil\$, 46,78 mil\$, 101,49 mil\$).

### 5.4.2. Izvoz i uvoz LAB u Srbiji

Spoljnotrgovinski promet LAB prema podacima RZS bazirana je na izvozu sirovina LAB i uvozu proizvoda viših faza prerade (ekstrakti etarskih ulja). Razlog smanjene trgovine su zaostajanje u razvijenosti prerađivačke industrije i slabom poznavanju potreba međunarodnog tržišta.

Naši proizvođači nedovoljno koriste LAB u domaćoj industriji i slabo su zastupljeni na ino tržištu. Povoljni klimatski uslovi, bogatstvo prirodnih resursa, tradicija u berbi LAB, potrebe svetskog tržišta još uvek nedovoljno utiču na ekspanziju organizovane proizvodnje. U izvozu LAB iz Srbije

učestvuju ravnopravno sakupljano bilje iz prirode i uzgajano. U uvozu su zastupljene biljke koje ne rastu na našem području i pojedine vrste ekstrakata etarskih ulja.

**Tabela 40.** Izvoz LAB

Godina	Vrednost u \$	Količina u kg	p	Li	Iq
1997 (0)	1.488.000	1.014.000	1.46	-	-
1998	7.281.000	4.395.000	1.66	433.43	+333.43%
1999	3.965.000	2.999.000	1.32	68.24	- 31.76%
2000	2.345.000	2.582.000	0.90	86.09	- 13.91%
2001	963.000	789.000	1.22	30.56	- 69.44%
2002 (1)	2.626.511	2.016.269	1.30	255.54	+ 155.54%

Izvor: RZS, odsek poljoprivreda i obračun autora

$G = 114.74\%$  ;  $rg = 14.74\%$        $Iv = 198.84\%$  ;       $Ic = 88.59\%$  ;  
 $IQ = 197.83\%$

Izvoz lekovitog bilja je **povećan po stopi od 14,74% godišnje.**

*Vrednost izvoza* lekovitog bilja je **povećana za 98, 84%,**

*Izvozne cene su smanjene za 11. 41%*

*Količina izvoza* je **povećana za 97. 83%.**

Suficit u spoljnotrgovinskoj razmeni lekovitim i aromatičnim biljem je povećan po stopi od 15,17% godišnje. Povećanje suficita je rezultat postignute više izvozne cene. Izvozne cene ove grupe proizvoda su povećane po stopi od 12,13% godišnje (Ignjatijević i Milojević, 2010)

**Tabela 41.** Izvoz i uvoz LAB

God.	IZVOZ				UVOZ			
	Vrednost \$	Količina kg	p	Li	Vrednost \$	Količina kg	p	Li
2004 (0)	3.274.179	1.124.000	2.91	-	1.392.840	503.000	2.77	-
2005	3.697.125	1.078.000	3.43	95.90	1.305.075	491.000	2.66	97.61
2006	3.912.416	1.106.989	3.53	102.68	1.310.565	545.411	2.40	111.08
2007	4.772.537	1.119.578	4.26	101.13	1.914.278	606.217	3.15	111.14
2008 (1)	5.314.563	1.155.557	4.60	103.21	2.003.743	595.315	3.37	98.20

Izvor: RZS, odsek poljoprivreda i obračun autora

Izvoz :  $G = 100.69\%$   $rg = 0.69\%$   $Iv = 162.31\%$

$Ip = 157.91\%$ ,  $Iq = 102.70\%$

Uvoz:  $G = 104.30\%$   $rg = 4,30\%$   $Iv = 143.8$   $Ip = 121.70\%$   $Iq = 118.39\%$

**Izvoz lekovitog bilja povećan je po stopi od 0.69 % godišnje.**

*Vrednost izvoza* lekovitog bilja je **povećana za 62.31%.**

*Izvozne cene* lekovitog bilja su **povećane za 57,91 %.**

*Količina izvoza* lekovitog bilja je **povećana za 2,70%**

**Uvoz lekovitog bilja povećan je po stopi od 4,30% godišnje.**

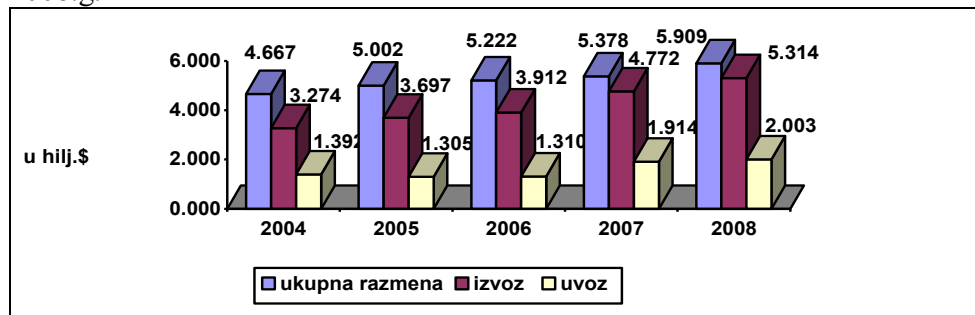
*Vrednost uvoza* je **povećana za 43,86%**

*Uvozne cene* su **povećane za 21,70%**

*Količina uvoza* **povećana je za 18,39%.**

Ukupna spoljnotrgovinska razmena LAB u periodu 2004-2008.g. je iznosila 28.897.321 \$. Ukupan izvoz je iznosio 20.970.820 \$, a uvoz 7.926.501 \$. I pored niza problema koji prate spoljnotrgovinsko poslovanje lekovitim biljem u analiziranom periodu je ostvaren trgovinski suficit od 13.044.319 \$. Suficit je povećan po stopi od 15,17 %. Povećanje suficita i vrednosti izvoza nije rezultat samo povećanog izvoza (količina izvoza je imala najmanji procentualni porast), već je prvenstveno rezultat korekcije izvozne cene LAB po kilogramu. Izvozne cene su povećane po stopi od 12,13%.

**Grafikon 7:** Ukupan izvoz i uvoz lekovitog bilja u Srbiji u periodu 2004-2008.g.





### 5.4.3. Izvoz lekovitog bilja iz Srbije prema zemljama uvoza

**Tabela 42.** Prikaz izvoza lekovitog bilja prema zemljama uvoza

God.	ukup. izvoz \$	uvoznica 1	uvoznica 2	uvoznica 3	uvoznica 4	uvoznica 5
2004 (0)	3.280.917	Nemačka 1.165.052 \$ 484.250 kg	BiH 726.499 \$ 109.855 kg	Hrvatska 488.645 \$ 229.398 kg	Makedonija 203.908 \$ 42.304 kg	Mađarska 169.507 \$ 54.132 kg
2005	3.397.595	Nemačka 1.143.852 \$ 451.246 kg	BiH 807.396 \$ 131.993 kg	Hrvatska 322.514 \$ 122.365 kg	Makedonija 302.448 \$ 66.910 kg	Mađarska 202.417 \$ 65.029 kg
2006	3.912.416	Nemačka 884.371 \$ 96.029 kg	BiH 764.125 \$ 122.287 kg	Makedonija 375.951 \$ 111.271 kg	Crna Gora 371.521 \$ 49.783 kg	Mađarska 351.774 \$ 120.757 kg
2007	4.772.537	Nemačka 1.320.547 \$ 440.566 kg	BiH 862.864 \$ 124.301 kg	Makedonija 504.521 \$ 87.704 kg	Crna Gora 461.686 \$ 47.546 kg	Hrvatska 378.925 \$ 61.407 kg
2008 (1)	5.314.563	Nemačka 1.417.063 \$ 442.712 kg	BiH 884.522 \$ 107.143 kg	Crna Gora 788.406 \$ 65.438 kg	Makedonija 486.754 \$ 72,585 kg	Švajcarska 453.813 \$ 178.524 kg
	ukupno izvoz 2004 - 2008.g.	Nemačka 5.930.885 \$ 1.914.803 kg	BiH 4.045.406 \$ 595.579 kg	Makedonija 1.873.582 \$ 380.774 kg	Crna Gora 1.621.613 \$ 162.767 kg	Hrvatska 1.190.084 \$ 413.170 kg

Izvor: UN Comtrade database

Zaključujemo da su glavni spoljnotrgovinski partneri Srbije: Nemačka, BiH, Hrvatska, Crna Gora, Makedonija i Mađarska. U analiziranom periodu glavni trgovinski partner je Nemačka, u koju je izvezeno ukupno u vrednosti od 5.930.885 \$, BiH u koju je izvezeno ukupno u vrednosti 4.045.406 \$ i Makedonija sa ukupnim izvozom od 1.873.582\$.

*Nemačka:*  $G = 97,78\%$   $I_p = 133,00\%$  ,  $I_q = 91,19\%$  ,  $I_v = 121,63\%$

Izvoz u Nemačku  **smanjen je po stopi od 2,21% godišnje.**

Izvozne cene za Nemačku povećane su za 33 %, količina izvoza smanjena je za 8,80%, a vrednost izvoza povećana je za 21,63%.

Zaključak je da, *bez obzira na prosečno smanjenje količine izvoza, ostvareno je povećanje cena i ukupne vrednosti izvoza.*

*BiH:*  $G = 99,37\%$  ,  $I_p = 124,74\%$  ,  $I_q = 97,48\%$  ,  $I_v = 121,75\%$

Izvoz u BiH  **smanjen je po stopi od 0,63% godišnje.**

Izvozne cene za BiH povećane su za 24,74%, količina izvoza smanjena je za 2,51%, a vrednost izvoza povećana je za 21,75%.

Zaključak je da, bez obzira na smanjenje količine izvoza, zabeleženo je povećanje cena i ukupne vrednosti izvoza.

Makedonija:  $G = 114,45\%$  ,  $I_p = 139\%$  ,  $I_q = 171,57\%$  ,  $I_v = 238,71\%$

Izvoz u Makedonije povećan je **po stopi od 14,45% godišnje**.

Izvozne cene za Makedoniju povećane su za 39%, količina izvoza za 71,57% i vrednost izvoza za 138,71%.

Zaključak je da je pri izvozu lekovitog bilja u Makedoniju ostvareno povećanje sva tri parametra.

#### 5.4.4. Uvoz lekovitog bilja u Srbiju

**Tabela 43.** Prikaz uvoza lekovitog bilja u Srbiju prema zemljama izvoza

god.	ukup. uvoz \$	izvoznica 1	izvoznica 2	izvoznica 3	izvoznica 4	izvoznica 5
2004. (0)	1.433262	Sudan 296.745\$ 112.710kg	Makedonija 248.554\$ 125.828 kg	BiH 218.410\$ 75.757 kg	Nemačka 178.281\$ 28.546 kg	Bugarska 95.427 \$ 50.992 kg
2005.	925.904	Nemačka 213.891\$ 48.298kg	Sudan 110.101\$ 53.018kg	Makedonija 109.828\$ 64.993kg	BiH 98.415\$ 37.473kg	Indija 56.513\$ 40.296kg
2006.	1.310.565	Crna Gora 168.254\$ 77.846 kg	Makedonija 156.766\$ 110.666kg	Nemačka 130.874\$ 18.665 kg	Egipat 101.798\$ 37.758kg	Hrvatska 97.788\$ 18.864kg
2007.	1.914.278	Makedonija 292.237\$ 134.624kg	Nemačka 267.453\$ 43.712kg	Hrvatska 229.648\$ 37.976kg	Crna Gora 176.082\$ 45.585kg	BiH 148.372\$ 66.174 kg
2008. (1)	2.003.743	BiH 319.866\$ 128.954kg	Egipat 300.475\$ 81.011kg	Hrvatska 240.596\$ 80.463kg	Makedonija 240.155\$ 109.803kg	Crna Gora 150.128\$ 48.134kg
2004 - 2008	1.Makedonija 807.385\$ 545.914kg	2. Nemačka 790.499\$ 139.221kg	3.BiH 785.063\$ 308.358kg	4.Hrvatska 568.032\$ 137.303kg	5.Sudan 406.846\$ 165.728kg	6.Egipat 402.273\$ 118.769kg

Izvor: UN Comtrade database

Zaključak je da su glavne zemlje iz kojih je Srbija uvozila lekovito bilje u periodu 2004-2008.g. bile : Makedonija, Nemačka, BiH, Hrvatska, Sudan i Egipat.

Makedonija:  $G = 96,65\%$  ,  $I_v = 96,62\%$ ,  $I_p = 110,36\%$ ,  $I_q = 87,03\%$

Uvoz lekovitog bilja iz Makedonije je smanjen **po stopi od 3,35% godišnje**.

Uvozne cene povećane su za 10,36%, količina uvoza smanjena za 12,97%, a vrednost uvoza smanjena za 3,38% .

Nemačka:  $G = 115,26\%$ ,  $I_v = 150,00\%$ ,  $I_q = 152,99\%$ ,  $I_c = 97,83\%$

Uvoz lekovitog bilja iz Nemačke povećan je **po stopi od 15,26% godišnje**.

Uvozne cene smanjene su za 2,17%, količina uvoza povećana za 52,99% i vrednost uvoza za 50,00%.

BiH:  $G = 119,39\%$   $I_v = 146,45\%$   $I_q = 170,04\%$ ,  $I_c = 86,02\%$

Uvoz lekovitog bilja iz BiH povećan je **po stopi od 19,39% godišnje**.

Uvozne cene lekovitog bilja smanjene su za 13,98%, količina uvoza povećana za 70,04%, a vrednost uvoza za 46,45%.

*Hrvatska:* G= 206,53%, Iv= 246,03%, Iq= 426,22%, Ic=57,68%

Uvoz lekovitog bilja iz Hrvatske povećan je **po stopi od 106,53% godišnje.**

Uvozne cene smanjene su za 42,32%, količina uvoza povećana za 326,22%, a vrednost uvoza za 146,03%.

*Crna Gora:* G= 78,63%, Iv= 89,23%, Ic= 144,35%, Iq=61,79%

Uvoz lekovitog bilja iz Crne Gore smanjen je **po stopi od 21,36% godišnje.**

Uvone cene lekovitog bilja povećane su za 44,35%, količina uvoza smanjena za 38,21%, a vrednost uvoza smanjena za 10,77%.

**Bilans spoljnotrgovinske razmene lekovitim biljem sa vodećim zemljama u periodu 2004-2008.g.**

*Nemačka :* Ukupna razmena je 6.721.284\$, suficit je 5.140.386 \$. Pozitivne tendencije u razmeni sa Nemačkom su: porast izvoznih cena, porast vrednosti izvoza i pad uvoznih cena.

*BiH:* Ukupna razmena je 4.830.469 \$,suficit je ostvaren u iznosu od 3.260.343\$. Pozitovne tendencije u razmeni su: porast izvoznih cena pad uvoznih cena, povećanje vrednosti izvoza. Negativno je to što u razmeni sa BiH dolazi do pada izvoza i porasta uvoza.

*Makedonija:* Ukupna razmena je 2.680.967\$, suficit u razmeni je 1.066.197 \$. U razmeni je uočeno više pozitivnosti: porast izvoza, porast količine izvoza, porast vrednosti izvoza i pad vrednosti uvoza.

## **6. PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA SRBIJE NA MEĐUNARODNOM TRŽIŠTU**

Analiza međunarodne specijalizacije je od suštinske važnosti u sagledavanju komparativne prednosti zemlje i nivoa konkurentnosti na međunarodnom tržištu. Iz tog razloga sagledavanje specijalizacije u međunarodnoj trgovini i merenje komparativne prednosti izvoza jedne zemlje je u središtu savremenih studija i analiza. Specijalizacija u pojedinim oblastima rezultat je prisustva prednosti u proizvodnji i otvorenosti u međunarodnoj trgovini. „Sve veća otvorenost nacionalnih ekonomija koja čini obeležje globalizacije nameće nove izazove razvoju prerađivačkog sektora. Mobilnost proizvodnje obeležena je nivoom globalne konkurentnosti i potrebom za stalnim strateškim repozicioniranjem“ (Buturac, 2008). U analizi nivoa konkurentnosti važno je sagledati raspoložive resurse, razvojne strategije, tržišnu i proizvodnu strukturu i nivo integrisanosti u međunarodne tokove. U tom kontekstu (Ioncica et al., 2010) su mišljenja da modernu ekonomiju karakteriše visoko učešće, odnosno specijalizacija u vršenju usluga, koju nazivaju „nevidljivom aktivnošću“. Autori smatraju da će zemlja više proizvoditi i izvoziti ako je u proizvode ugrađeno više usluga u smislu „istraživanja razvoja, istraživanja tržišta i finansijskih usluga“.

Baveći se strukturom industrijske proizvodnje i liberalizacije trgovine (Alessandrini et al., 2009) nastoje da odgovore na pitanje unapređenja konkurentnosti industrijske proizvodnje. Autori smatraju da „liberalizacija trgovine stvara mogućnosti za izvoz“, povećava „profit u industriji i time podstiče nova preduzeća da se uključe u proizvodnju, podiže minimalni nivo produktivnosti potrebne za opstanak firme. Ovi kombinovani efekti su jako izraženi u sektorima sa komparativnom prednosti, jer su mogućnosti za povećanje izvoza najveće“.

Analizirajući značaj prerađivačke industrije za unapređenje privrednog rasta Buturac smatra (2008) da ona „još uvijek čini jednu od glavnih poluga rasta gotovo svake ekonomije. Sposobnost prilagođavanja da se omogući ekspanzija izvoza i otklanjanje uskih grla posebno su značajne sa stajališta ostvarivanja kontinuiranog rasta“.

Udeo industrijske proizvodnje u privredi, mereno učešćem u BDP, izvozu, nivou i strukturi zaposlenosti, prema Memonu (2005) je značajna determinanta privrednog rasta zemlje. Iz tog razloga je od posebnog značaja tehničko tehnološko usavršavanje i modernizacija proizvodnog procesa. Nerazvijena ili nedovoljno razvijena infrastruktura predstavlja prepreku intenzivnom razvoju industrijske proizvodnje, odnosno ograničavajući je faktor izvozne ekspanzije industrije, posebno u onim industrijama gde je važan postojan kvalitet i pouzdanost i gde je „brza isporuka od vitalnog značaja“ (Yongzheng and Montfort, 2007).

Industrijska proizvodnja u Srbiji u periodu 2002-2009. godine ima tendenciju smanjenja učešća u BDP, ali je njen doprinos još uvek značajan u odnosu na ostale sektore. Značajan uticaj na povećanje industrijske proizvodnje ima povećanje proizvodnje u sektorima: proizvodnja hemikalija i hemijskih proizvoda, proizvodnja tekstila, proizvodnja osnovnih metala, električne opreme, prehrambenih proizvoda i duvana.

Tempo uključivanja visokih tehnologija je vrlo spor, tako da niske tehnologije imaju dominantno učešće u ukupnoj strukturi prerađivačke industrije. Razvoj novih i usavršavanje postojećih proizvoda uz širenje asortimana izostaje, što se nepovoljno odražava na poslovanje prerađivačke industrije i promet, odnosno konkurentnost na međunarodnom tržištu.

Prisutna je neadekvatna tehničko-tehnološka opremljenost i niska iskorišćenost pojedinih preradnih kapaciteta u industriji, osim kod proizvodnje bezalkoholnih pića i duvana. „Predimenzionirani i zastareli kapaciteti za preradu, investicije, inovacije i znanje predstavljaju ograničavajući faktor proizvodnje visokofinalnih proizvoda za izvoz na konkurentnom svetskom tržištu. Nisko korišćenje kapaciteta uslovljeno je nedostatkom kvalitetnih sirovina. Karakteristična je neujednačena opremljenost pojedinih prehrambenih kapaciteta“ (Ignjatijević i sar., 2011).

Predmet istraživanja je analiza nivoa specijalizacije i komparativne prednosti izvoza prerađivačke industrije Srbije na međunarodnom tržištu. U poglavlju je sagledan položaj i perspektive razvoja srpske prerađivačke industrije u međunarodnoj trgovini.

Cilj istraživanja je da se izmere komparativna prednost i specijalizacija izvoza prerađivačke industrije na međunarodnom tržištu radi dinamiziranja izvoza.

Istraživanje se zasniva na kvalitativno - kvantitativnoj analizi, koja je zasnovana na primeni značajnih pokazatelja međunarodne trgovine. Primenjeni su: Balassa indeks otkrivene komparativne prednosti (Balassa, 1965), specijalizacija u međunarodnoj trgovini (Grubel - Lloyd, 1975) i Lafay indeks komparativne prednosti (Affortunato et al., 2010). Kao izvor podataka u istraživanju se koriste raspoloživi podaci RZS.

Primenom Balassa metoda u istraživanju sagledane su komparativne prednosti izvoza prerađivačke industrije. Balassa obrazac za izračunavanje izražene komparativne prednosti (Balassa, 1965):

$$RCA = \ln \left[ \frac{X_i}{M_i} \right] \times \left( \frac{\sum_{i=1}^n X_i}{\sum_{i=1}^n M_i} \right) \times 100$$

U navedenom obrascu X predstavlja vrednost izvoza, a M je oznaka za vrednost uvoza. Indeks *i* označava sektor prerađivačke industrije Srbije. U slučaju da je zemlja specijalizovana u proizvodnji onih dobara koje proizvodi

jeftinije u odnosu na ostatak sveta, vrednosti RCA pokazatelja imaju pozitivne vrednosti.

Za analizu nivoa specijalizacije u intraindustrijskoj razmeni (izvoz i uvoz) koristi se **Grubel Lloyd-ov** indeks.  $GL_i^t$  je vrednost Grubel Lloyd-ovog indeksa za grupu proizvoda  $i$ .  $X_i^t$  predstavlja vrednost izvoza, a  $M_i^t$  je vrednost uvoza. Indeks se kreće u rasponu od 0 do 1. Intraindustrijska razmena se definiše kao istovremeni uvoz i izvoz istih proizvodnih grupa unutar istog sektora. Veća vrednost indeksa ukazuje na veći nivo specijalizacije u intraindustrijskoj razmeni, a niža vrednost GL indeksa pokazuje da je spoljnotrgovinska razmena bliža interindustrijskoj razmeni. GL indeks se izračunava pomoću obrasca (Grubel, H., Lloyd, P., 1975):

$$GL_i^t = \left( \left( \sum_{i=1}^n (X_i^t + M_i^t) \right) - \sum_{i=1}^n |X_i^t - M_i^t| \right) / \sum_{i=1}^n (X_i^t + M_i^t)$$

Za analizu komparativne prednosti korišćen je Lafay indeks (LFI). Lafay indeks uzima u obzir intra-industrijske tokove trgovine. U odnosu na Balassa indeks komparativne prednosti za datu zemlju  $i$ , i za bilo koji dati proizvod  $J$ , Lafay indeks se definiše kao (Affortunato et al., 2010):

$$LFI_j^i = 100 \left( \frac{\frac{x_j^i - m_j^i}{x_j^i + m_j^i} - \frac{\sum_{j=1}^N (x_j^i - m_j^i)}{\sum_{j=1}^N (x_j^i + m_j^i)}}{\frac{x_j^i + m_j^i}{\sum_{j=1}^N (x_j^i + m_j^i)}} \right)$$

gde su  $i$  izvoz i uvoz proizvoda  $J$  u zemlji  $i$ , do  $i$  od ostatka sveta, a  $n$  je broj stavki. Komparativna prednost u zemlji  $i$  u proizvodnji proizvoda  $j$  meri odstupanje proizvoda  $J$  od ukupnog trgovinskog bilansa. Pozitivne vrednosti indeksa Lafay ukazuju na postojanje komparativne prednosti, pri čemu veća vrednost pokazuje viši nivo specijalizacije, a negativne vrednosti suprotno. Lafay indeks, za razliku od Balassa indeksa, uzima u obzir razliku između vrednosti izvoza i uvoza i pokušava da prevaziđe neke nedostatke Balassa indeksa uzimajući u obzir unutar trgovinske tokove i BDP.

U strukturi izvoza prerađivačke industrije u 2002. godini četiri sektora učestvuju sa 51,7%. To su: Prehrambeni proizvodi i piće (21,34%), Osnovni metali (12,24%), Hemikalije i hemijski proizvodi (9,10%), Proizvodi od gume i plastike (8,99%). U 2009. godini struktura izvoza je nepromenjena sa tendencijom smanjenja izvoza.

Struktura izvoza i uvoza predstavljena je podacima o ukupnom izvozu i uvozu i po sektorima prerađivačke industrije.

**Tabela 43.** Stopa rasta proizvodnje prerađivačke industrije Srbije u periodu 2002-09. g.(%)

	Stopa rasta
<b>Prerađivačka industrija</b>	<b>-2,86</b>
Prehrambeni proizvodi i piće	-2,04
Duvanski proizvodi	-2,76
Tekstilna prediva i tkanine	-2,90
Odevni predmeti i krzno	0,86
Koža, predmeti od kože i obuća	1,15
Prerada i proizvodi od drveta i plute	-2,77
Celuloza, papir i prerada papira	-1,04
Izdavanje, štampanje i reprodukcija	1,20
Koks i derivati nafte	-4,96
Hemikalije i hemijski proizvodi	-3,93
Proizvodi od gume i plastike	-4,04
Proizvodi od ostalih minerala	-3,15
Osnovni metali	-5,93
Metalni proizvodi, osim mašina	-3,10
Ostale mašine i uređaji	-4,79
Kancelarijske i računске mašine	-8,83
Motorna vozila i prikolice	-9,06
Ostala saobraćajna sredstva	-0,71
Nameštaj i ostali slični proizvodi	-5,22

Izvor: RZS i obračun autora

Istraživanje pokazuje da je prisutno smanjenje proizvodnje prerađivačke industrije po stopi od -2,86%. Povećanje proizvodnje ostvareno je u proizvodnji odevnih predmeta i krzna i proizvodnji kože, predmeta od kože i obuće. Značajno opadanje proizvodnje zabeleženo je kod proizvodnje motornih vozila i prikolica, proizvodnje kancelarijskih i računskih mašina, osnovnih metala, nameštaja i koks i derivata nafte.

## 6.1. POKAZATELJI KOMPATIVNE PREDNOSTI I SPECIJALIZACIJE U MEĐUNARODNOJ TRGOVINI

Analiza komparativne prednosti izvoza prerađivačke industrije (RCA) pokazuje da pozitivnu vrednost indeksa komparativne prednosti imaju sektori koji u međunarodnoj trgovini ostvaruju suficit. Proizvodi prerađivačke industrije sa visokom komparativnom prednosti imaju intraindustrijski karakter i promet se obavlja u oba smera.

Razvojni potencijal pokazuju prehrambeni proizvodi i piće, odevni predmeti i krzna i osnovni metali.

**Tabela 44.** RCA, GL i LFI pokazatelji prerađivačke industrije prema klasifikaciji delatnosti

	RCA		GL		LFI	
	2002.	2009.	2002.	2009.	2002.	2009.
Prerađivačka industrija	-0,31	-0,17	0,61	0,84	5,34	11,43
Prehrambeni proizvodi i piće	0,09	0,46	0,88	0,58	5,31	5,74
Duvanski proizvodi	-1,05	0,02	0,11	0,98	-0,40	0,15
Tekstilna prediva i tkanine	-0,37	-0,26	0,54	0,76	0,00	0,23
Odevni predmeti i krzno	0,23	0,18	0,70	0,83	1,99	1,15
Koža, predmeti od kože i obuća	-0,07	-0,07	0,91	0,94	0,79	0,46
Prerada i proizvodi od drveta i plute	-0,16	-0,23	0,79	0,78	0,44	0,16
Celuloza, papir i prerada papira	-0,43	-0,41	0,48	0,62	-0,17	-0,15
Izdavanje, štampanje i reprodukcija	-0,58	-0,04	0,34	0,96	-0,23	0,19
Koks i derivati nafte	-0,26	-0,51	0,66	0,54	0,22	-0,35
Hemikalije i hemijski proizvodi	-0,57	-0,60	0,35	0,48	-2,35	-2,14
Proizvodi od gume i plastike	0,00	0,09	0,99	0,91	2,00	1,57
Proizvodi od ostalih minerala	-0,12	-0,35	0,84	0,68	0,62	-0,01
Osnovni metali	-0,09	0,10	0,88	0,91	2,29	3,54
Metalni proizvodi, osim mašina	-0,39	-0,12	0,52	0,88	-0,04	0,49
Ostale mašine i uređaji	-0,61	-0,31	0,33	0,71	-2,06	0,18
Kancelarijske i računске mašine	-1,43	-0,77	0,04	0,37	-0,95	-0,31
Druge električne mašine i aparati	-0,25	0,00	0,68	1,00	0,31	1,12
Radio i, TV i komunikaciona oprema	-1,22	-0,63	0,07	0,46	-1,20	-0,60
Precizni i optički instrumenti	-0,81	-0,77	0,20	0,37	-0,66	-0,50
Motorna vozila i prikolice	-0,71	-0,64	0,25	0,45	-1,46	-0,92
Ostala saobraćajna sredstva	0,01	0,04	0,98	0,96	0,35	0,46
Nameštaj i ostali slični proizvodi	-0,19	-0,09	0,75	0,92	0,30	0,39
Reciklaža	0,44	0,94	0,47	0,28	0,22	0,58

Izvor: RZS i obračun autora

Pozitivnu komparativnu prednost (RCA) u 2009. godini pokazuje 8 sektora prerađivačke industrije. Zadovoljavajuću komparativnu prednost imaju: Prehrambeni proizvodi i piće, Duvanski proizvodi, Odevni predmeti i krzno, Proizvodi od gume i plastike, Osnovni metali, Druge električne mašine i i aparati, Ostala saobraćajna sredstva i Reciklaža.

Komparativna prednost izvoza prerađivačke industrije u 2009. godini merena Lafay indeksom (LFI) pokazuje povećanje u odnosu na 2002. godinu kod većine sektora. Analizom je ustanovljeno da 15 sektora prerađivačke industrije ima pozitivnu vrednost komparativne prednosti i veći nivo specijalizacije u spoljnoj trgovini, a 8 sektora ima negativnu vrednost komparativne prednosti i niži nivo specijalizacije u spoljnoj trgovini.



Rezultati analize specijalizacije u međunarodnoj trgovini u 2009. godini primenom Grubel-Lloyd-ovog indeksa pokazuju da preovladava intraindustrijska specijalizacija. Sprovedena analiza specijalizacije u međunarodnoj trgovini pokazuje da postoji korelacija između komparativne prednosti i intraindustrijske specijalizacije u međunarodnoj trgovini.

Intraindustrijski karakter razmene proizvoda prerađivačke industrije pokazuje na prisustvo izvoza i uvoza i govori o otvorenosti industrije u međunarodnoj trgovini. Proizvodi u trgovini su diferencirani i nisu potpuni supstituti. Visoka vrednost indeksa intraindustrijske razmene pokazuje specijalizaciju u međunarodnoj trgovini.

Analiza međunarodne trgovine proizvodima prerađivačke industrije pomoću Grubel-Lloyd-ovog indeksa pokazuje da od ukupno 23 sektora prerađivačke industrije 15 ima intraindustrijski karakter, a 4 ima interindustrijski karakter. Visoka vrednost Grubel Lloyd-ovog indeksa (0,98 i 0,96) pokazuje da se uvoz i izvoz vrši u približno istom iznosu.

Intraindustrijski karakter razmene sektora prerađivačke industrije u 2009. godini prisutan je u proizvodnji: Duvanski proizvodi, Tekstilna prediva i tkanine, Odevni predmeti i krzno, Koža, predmeti od kože i obuća, Prerada i proizvodi od drveta i plute, Celuloza, papir i prerada papira, Izdavanje, štampanje i reprodukcija, Proizvodi od gume i plastike, Proizvodi od ostalih minerala, Osnovni metali, Metalni proizvodi, osim mašina, Ostale mašine i uređaji, Druge električne mašine i i aparati, Ostala saobraćajna sredstva i Nameštaj i ostali slični proizvodi. Interindustrijski karakter razmene prisutan je u sektorima: Kancelarijske i računске mašine, Precizni i optički instrumenti, Motorna vozila i prikolice i Reciklaža, istovremena inter i intraindustrijska razmena je u sektorima: Prehrambeni proizvodi i piće, Koks i derivati nafte, Hemikalije i hemijski proizvodi, Radio i TV i komunikaciona oprema.

## **7. EKONOMSKA ANALIZA MEĐUNARODNE TRGOVINE SRBIJE I EU**

Međunarodna trgovina donosi mnoge političke, ekonomske i strukturne promene, koja zahtevaju pažljivu analizu. U međunarodnoj trgovini srpska privreda približno 50% izvoza realizuje na tržištu Evropske unije. U izvozu su zastupljeni primarni i radno intenzivni proizvodi i upravo oni predstavljaju osnovni izvor strukturne neprilagođenosti domaćeg izvoza na tržištu EU. Nepovoljna struktura izvoza uticala je na nisku konkurentnost izvoza. Ostvareno povećanje spoljnotrgovinskog prometa Srbije sa EU, nisu pratile promene u strukturi robnog izvoza. (Milojević, Mihajlović, Cvijanović, 2013) Proizvodi koji se izvoze u EU su uglavnom poljoprivredno-prehrambeni i resursno intenzivni proizvodi i ne postoji set proizvoda koji bi se izdvojio proizvodnim potencijalom i specifičnostima. Prema faktorskoj intenzivnosti struktura izvoza je pogoršana. U poređenju sa 1990. godinom smanjeno je učešće proizvoda višeg nivoa finalizacije, a udeo resursno intenzivnih proizvoda je povećan. Iako pomenute tendencije ukazuju na dinamiziranje izvoza proizvoda niže faze prerade, težište u narednom periodu treba da je na unapređenju proizvodnje tehnološki intenzivnih proizvoda koji imaju značajno učešće u strukturi uvoza EU.

U 2009. godini u ukupnom svetskom izvozu Srbija je učestvovala sa 0,07%, a u ukupnom uvozu sa 0,13%, što je poboljšanje u odnosu na 2005. godinu. U 2005. godini izvoz iz Srbije je učestvovao sa 0,04%, a uvoz sa 0,1% u ukupnom svetskom prometu.

Vodeći partneri u 2009. godini su bili Bosna i Hercegovina, Nemačka, Crna Gora, Italija i Rumunija. U 2009. godini izvoz u BiH je iznosio 12,17% ukupnog izvoza, 2,8% ukupnog uvoza i ostvaren je suficit u vrednosti od 567 miliona \$. Druga zemlja po značaju je bila Nemačka sa 10,4% ukupnog izvoza, 12,2% ukupnog uvoza i ostvarenim deficitom u vrednosti od 1,09 milijardi \$. U 2009. godini izvoz u Crnu Goru je iznosio 10% ukupnog izvoza, 1,12% ukupnog uvoza i suficitom u vrednosti od 656 miliona \$. U 2009. godini izvoz u Italiju je iznosio 9,8% ukupnog izvoza, ali je uvoz iznosio 9,7% ukupnog uvoza i prisutan je deficit u vrednosti od 729 miliona \$. Izvoz u Rumuniju je iznosio 5,8% ukupnog izvoza, 3,3% ukupnog uvoza i deficitom u vrednosti od 42 miliona \$ (Ignjatijević, 2011).

Proučavajući otvorenost privrede u uslovima globalizacije, ekspanzija izvoza i unapređenje konkurentnosti prerađivačkog sektora neophodni su za ostvarivanje kontinuiranog privrednog rasta. (Buturac, 2008).

Studije o inovacijama u oblasti industrije su fokusirane na naučnom pristupu, odnosno implantaciji biotehnologije, ICT i pogonskom inženjerstvu. Na savremenom tržištu konkurencija sve više usmerava na "znak-vrednost" proizvoda i brendove. Proizvodi su sve više rezultat

kulturne, društvene i političke dimenzije. „Ovi trendovi na tržištima, vođeni ekonomskim, socijalnim i kulturnim promenama, podstiču nove oblike proizvodnje i poslovnih modela u razvijenim prerađivačkim industrijama, pri čemu se dodata vrednost stvara kroz usluge, iskustva i priče vezane za proizvode, a ne kroz fizički proces proizvodnje“ (Manniche, Testa, 2010).

Razvoj industrijske proizvodnje u Srbiji nisu pratile tehničko-tehnološke i strukturne promene u svetskoj privredi. U analiziranom periodu industrijska proizvodnja ima tendenciju smanjenja učešća u BDP, ali je njen doprinos još uvek značajan u odnosu na ostale sektore. U strukturi industrijske proizvodnje najznačajnije učešće ima proizvodnja prehrambenih proizvoda i pića i proizvodnja hemikalija i hemijskih proizvoda.

Tehnološka struktura prerađivačke industrije i trend promena u strukturi tehnološke intenzivnosti u analiziranom periodu je nezadovoljavajući. „Visoke tehnologije usporenim tempom povećavaju svoje učešće, a niske tehnologije imaju dominantno učešće u ukupnoj strukturi prerađivačke industrije. Izostao je razvoj novog asortimana što se nepovoljno odražava na plasman i poslovanje prerade. Problemi zastarele opreme i dotrajalih tehnoloških rešenja, uz nedovoljna ulaganja u razvoj asortimana i primenjena naučna istraživanja, nedovoljan transfer tehničko-tehnoloških rešenja u preradi i u razvoj visokofinalnog asortimana usloveli su nepovoljnu strukturu izvoza“ (Ignjatijević, Milojević, 2011).

Izvoz primarnih i industrijskih proizvoda Srbije je zanemarljivo povećan, usled čega zemlja gubi udeo na međunarodnom i evropskom tržištu. Prisutni su problemi u proizvodnji gotovih proizvoda i to nedostatak investicija i ulaganja u savremene tehnologije. Pored navedenog nedostatka investicija ograničavajući faktori razvoja industrijske proizvodnje su predimenzionirani i zastareli kapaciteti za preradu, nedostatak inovacija i znanja. Nisko korišćenje kapaciteta u preradi posledica je nedostatka kvalitetnih sirovina i neujednačene opremljenosti pojedinih prerađivačkih kapaciteta.

Neracionalno korišćenje prerađivačkih kapaciteta utiče nepovoljno na cenu koštanja i konkurentnost domaće proizvodnje. Iz tog razloga neophodna je dalja modernizacija tehnoloških postupaka i prilagođavanje asortimana zahtevima inostranog tržišta. (Ignjatijević i sar, 2011).

Nedostatak finansijskih sredstava u prerađivačkoj industriji, gde se prodaju prerađeni, oplemenjeni i doručeni proizvodi, uz razvoj konkurencije iz susednih zemalja uticao je na ostvarivanje negativne komparativne prednosti i konkurentnosti na inostranom tržištu. Proizvođači sirovina i proizvoda niže faze prerade na domaćem tržištu se oslanjaju na jeftinu radnu snagu i pružaju usluge stranim vlasnicima brenda (loan poslovi kod tekstilne industrije). Cenovnu konkurentnost proizvođači zasnivaju na nižim troškovima rada, bez ulaganja u sopstveni razvoj, što se odrazilo na finansijsko slabljenje, tehnološko zaostajanje i zatvaranje mnogih preduzeća.

Faktori koji mogu pozitivno uticati na nivo cenovne konkurentnosti su viši nivo obrazovanja i stručnosti radne snage u odnosu na zemlje okruženja.

Razmišljajući o konkurenciji na međunarodnom tržištu zaključujemo da će se zemlja specijalizovati u proizvodnji proizvoda i usluga u zavisnosti od apsolutnih razlika u proizvodnim troškovima. Po Smitu (1937) „dok god jedna zemlja ima ove prednosti, a drugoj nedostaju, biće uvek korisnije za ovu drugu da kupuje od prve nego da sama proizvodi“ (str. 426). Prema Rikardovoj teoriji relativnih prednosti dovoljno je postojanje relativnih, odnosno uporednih razlika. Novije teorije komparativnih prednosti nastale su kao rezultat disproporcije između velikog broja privreda i broja analiziranih faktora. „Nemoguće je bilo razvrstati veliki broj postojećih zemalja tako da svaka ostvaruje apsolutne prednosti po osnovu proizvodnje zasnovane na eksploataciji samo jednog ili dva osnovna faktora. Egzistencija velikog broja zemalja koje zapravo ni u čemu nemaju apsolutnih prednosti, a opet aktivno učestvuju u međunarodnoj razmeni, afirmisala je koncept komparativnih prednosti“ (Gagović, 2003).

U poglavlju su sagledane strukturne karakteristike međunarodne trgovine Srbije i zemalja EU. Cilj rada je da se sagleda nivo komparativne prednosti izvoza primarnih i industrijskih proizvoda i specijalizacija u međunarodnoj trgovini Srbije i zemalja EU. Metodološka osnova istraživanja bazirana je na primeni naučno relevantnih pokazatelja međunarodne trgovine i uključeni su sledeći pokazatelji: Balassa indeks otkrivene komparativne prednosti (Balassa, 1965) i Lafay indeksa komparativne prednosti (Lafay, 1992) i specijalizacija u međunarodnoj trgovini (Grubel - Lloyd, 1975).

Rad je podeljen u tri dela. U prvom delu rada definisan je predmet, cilj istraživanja i opisana metodologija za ocenu komparativne prednosti izvoza i specijalizacije u međunarodnoj trgovini. U nastavku su kvalitativno i kvantitativno ocenjeni empirijski rezultati. Posredstvom komparativne analize izvoza Srbije i zemalja EU pokušali smo da sagledamo strukturne promene i karakteristike robnog izvoza. U zaključnim razmatranjima prezentovani su rezultati do kojih se došlo tokom istraživanja.

## **7.1. METODOLOGIJA I IZVOR PODATAKA**

Predmet istraživanja je analiza komparativne prednosti izvoza i specijalizacije u međunarodnoj trgovini primarnim i industrijskim proizvodima Srbije i EU. Cilj istraživanja je da se prouče komparativne i konkurentske prednosti izvoza primarnih i industrijskih proizvoda Srbije i EU. U istraživanju su korišćeni podaci UN COMTRADE za odgovarajuće godine.

Prema metodologiji Konferencije UN za trgovinu i razvoj (UNCTAD) proizvodi su podeljeni u tri osnovne grupe: *primarni*, *industrijski proizvodi* i

*drugi proizvodi*. Primarne proizvode čine: *poljoprivredni proizvodi* (sektori i odseci Standardne međunarodne trgovinske klasifikacije SMTK 0, 1, 2, 4 bez 27 i 28) i *goriva i rudarski proizvodi* (SMTK 3, 27, 28, 68). Industrijske proizvode čine: *gvožđe i čelik* (SMTK 67), *hemijski proizvodi* (SMTK 5), *drugi poluproizvodi* (SMTK 61, 62, 63, 64, 66, 69), *mašine i transportna sredstva* (SMTK 7), *tekstil* (SMTK 65), *odeća* (SMTK 84), *drugi proizvodi* (SMTK 81, 82, 83, 85, 87, 88, 89 bez 891). Grupu *drugih proizvoda* čine proizvodi sektora SMTK 9 i robne grupa 891.

Primenom Balassa metoda u istraživanju realno su sagledane komparativne prednosti izvoza primarnih i industrijskih proizvoda na stranom tržištu. Balassa obrazac za izračunavanje izražene komparativne prednosti (Balassa, 1965):

$$RCA = \ln \left[ \frac{X_i}{M_i} \right] \times \left( \frac{\sum_{i=1}^n X_i}{\sum_{i=1}^n M_i} \right) \times 100$$

U navedenom obrascu X predstavlja vrednost izvoza, a M je oznaka za vrednost uvoza. U slučaju da je zemlja specijalizovana u proizvodnji onih dobara koje proizvodi jeftinije u odnosu na ostatak sveta, RCA pokazatelj ima pozitivne vrednosti i ukazuju na postojanje komparativne prednosti.

Za analizu nivoa specijalizacije u intraindustrijskoj razmeni koristi se Grubel Lloyd-ov indeks. GL je vrednost Grubel Lloyd-ovog indeksa za određenu grupu proizvoda. X predstavlja vrednost izvoza, a M je vrednost uvoza. Indeks se kreće u rasponu od 0 do 1. GL indeks se izračunava pomoću obrasca (Grubel, H., Lloyd, P., 1975):

$$GL_i^t = \left( \left( \sum_{i=1}^n (X_i^t + M_i^t) \right) - \sum_{i=1}^n |X_i^t - M_i^t| \right) / \sum_{i=1}^n (X_i^t + M_i^t)$$

Veća vrednost indeksa ukazuje na veći nivo specijalizacije u intraindustrijskoj razmeni, a niža vrednost GL indeksa pokazuje da je spoljnotrgovinska razmena bliža interindustrijskoj razmeni.

Za analizu komparativne prednosti korišćen je Lafay indeks (LFI). Lafay indeks uzima u obzir intra-industrijske tokove trgovine. U odnosu na Balassa indeks komparativne prednosti za datu zemlju  $i$ , i za bilo koji dati proizvod  $J$ , Lafay indeks se definiše kao (Lafay, 1992):

$$LFI^i_j = 100 \left( \frac{x^i_j - m^i_j}{x^i_j + m^i_j} - \frac{\sum_{j=1}^N (x^i_j - m^i_j)}{\sum_{j=1}^N (x^i_j + m^i_j)} \right) \frac{x^i_j + m^i_j}{\sum_{j=1}^N (x^i_j + m^i_j)}$$

gde su  $i$  izvoz i uvoz proizvoda  $J$  u zemlji  $i$ , do  $i$  od ostatka sveta, a  $n$  je broj stavki. Komparativna prednost u zemlji  $i$  u proizvodnji proizvoda  $j$  meri odstupanje proizvoda  $J$  od ukupnog normalizovanog trgovinskog bilansa. Pozitivne vrednosti indeksa Lafay ukazuju na postojanje komparativne prednosti; veća vrednost veći stepen specijalizacije, a negativne vrednosti suprotno. Lafay indeks, za razliku od Balassa indeksa, uzima u obzir razliku između vrednosti izvoza i uvoza. RCA razmatra da li je u pitanju sektor koji ima komparativnu prednost ili ne poredeći trgovinski bilans sa stvarnim trgovinskim bilansom u odnosu na BDP. Lafay Indeks pokušava da prevaziđe neke nedostatke Balassa indeksa uzimajući u obzir unutar trgovinske tokove i BDP.

## 7.2. EMPIRIJSKI REZULTATI

Visoko učešće izvoza primarnih proizvoda, a posebno poljoprivrednih proizvoda u ukupnom izvozu Srbije ukazuje da je osnova konkurentnosti u izvesnoj meri ostala nepromenjena. Struktura izvoza i uvoza predstavljena je podacima o procentualnom učešću izvoza i uvoza proizvoda u ukupnom spoljnotrgovinskom prometu Srbije i zemalja EU.

**Tabela 44.** Učešće izvoza i uvoza proizvoda u ukupnom izvozu i uvozu zemalja EU i Srbije

	Srbija 2004		Srbija 2009		EU 2004		EU 2009	
	% I	% U	% I	% U	% I	% U	% I	% U
<b>Primarni proizvodi</b>	<b>35,51</b>	<b>28,71</b>	<b>36,02</b>	<b>29,79</b>	<b>12,87</b>	<b>29,25</b>	<b>13,96</b>	<b>33,37</b>
Poljoprivredni proizvodi	25,89	9,19	24,33	9,15	5,07	9,72	7,00	8,27
Goriva i rudarski proizvodi	9,62	19,52	11,70	20,65	7,80	19,53	6,96	25,10
<b>Industrijski proizvodi</b>	<b>62,75</b>	<b>70,85</b>	<b>62,00</b>	<b>67,16</b>	<b>87,71</b>	<b>61,12</b>	<b>77,45</b>	<b>59,73</b>
Gvožđe i čelik	13,11	3,71	7,77	3,82	2,51	1,87	2,57	1,46
Hemijski proizvodi	10,92	13,12	7,89	16,03	15,19	8,52	16,99	9,10
Drugi poluproizvodi	13,40	10,14	12,05	9,72	8,42	5,52	6,74	5,27
Mašine i transportna sredstva	10,73	31,53	17,83	25,81	43,73	33,64	39,73	27,92
Tekstil	1,29	2,88	1,03	2,48	1,77	1,62	1,19	1,33

Odeća	4,24	1,60	6,38	2,38	5,06	1,42	1,37	4,98
Drugi proizvodi	9,06	7,87	9,05	6,92	11,11	8,56	8,86	9,66
<b>Ostali proizvodi</b>	<b>1,74</b>	<b>0,44</b>	<b>1,97</b>	<b>0,14</b>	<b>5,19</b>	<b>4,29</b>	<b>8,15</b>	<b>7,31</b>

Izvor: UN Comtrade i obračun autora

U Srbiji u analiziranom periodu u strukturi izvoza *primarnih proizvoda* dominira izvoz poljoprivrednih proizvoda, dok su u uvozu zastupljeniji goriva i rudarski proizvodi. U izvozu *industrijskih proizvoda* najzastupljeniji su gvožđe i čelik, hemijski proizvodi, mašine i transportna sredstva i drugi poluproizvodi. Dinamika izvoza gvožđa i čelika i hemijskih proizvoda je nepovoljna u analiziranom periodu, na šta ukazuje smanjenje učešća izvoza u ukupnom izvozu. Pozitivna tendencija prisutna je kod odeće koji pripada grupi proizvoda intenzivnih nekvalifikovanim radom. „Vrednosno posmatrano, udeo primarnih dobara u ukupnom izvozu Srbije u EU 2003. godine je iznosio 39,5%, što je osvrćući se na ranije konstatovanu činjenicu da je učešće ovih proizvoda u ukupnom izvozu EU iznosio 13,2%, još jedan dokaz o niskoj međunarodnoj konkurentnosti srpske ekonomije“. (Petrović, P. 2005.) Zaključujemo da je struktura izvoza krajnje nepovoljna sa aspekta faktorske intenzivnosti, pa se tako izvoze radno i resursno intenzivni proizvodi i proizvodi niže faze prerade. Prema Čirić, Ignjatijević i Cvijanoviću (2015) jedan od ključnih problema je svakako u neposjedovanju odgovarajućih znanja iz marketinga, nerazumevanju potreba, želja, motiva i navika potrošača i stoga nemogućnosti da se kreira odgovarajuća marketing strategija i marketing program, koji bi im omogućili povećanje tržišnog udela kako na domaćem tako i na međunarodnom tržištu.

U uvozu su najzastupljenije mašine i transportna sredstva i hemijski proizvodi, koji pripadaju grupi ljudskim kapitalom i tehnologijom intenzivnih proizvoda. Sa aspekta našeg istraživanja značajno je povećanje uvoza poljoprivrednih proizvoda i hrane u zemlje EU čime proizvodnja i promet, a posebno spoljnotrgovinski promet, poljoprivrednih proizvoda i hrane Srbije dobija na značaju.

Izvoz zemalja EU ima sve karakteristika izvoza razvijenih zemalja, u čijem izvozu dominiraju tehnologijom i ljudskim kapitalom intenzivni proizvodi. Smanjenje izvoza mašina i transportnih sredstava zemalja EU sa 43,7% na 39,7% u 2009. godini u izvesnoj meri nadoknađeno je povećanjem izvoza hemijskih proizvoda. „Zajednički imenitelj za sve ekonomski razvijene zemlje i EU, kada je u pitanju struktura izvoza prema faktorskoj intenzivnosti, je visok i dominantan udeo tehnološki intenzivnih proizvoda“. (Petrović, 2006) Učešće izvoza primarnih proizvoda od približno 14% ukupnog izvoza u 2009. godini potkrepljuje tezu o pozitivnoj strukturi izvoza EU sa aspekta faktorske intenzivnosti.

### 7.3. INTRAINDUSTRISKA RAZMENA PRIMARNIH I INDUSTRIJSKIH PROIZVODA ZEMALJA EU I SRBIJE

U analizi težište je na sagledavanju otkrivene komparativne prednosti u spoljnoj trgovini primarnih i industrijskih proizvoda primenom Balassa i Lafay indeksa. Analiziran je položaj navedenih grupa proizvoda u spoljnotrgovinskom prometu u periodu od 2004 - 2009. godine.

Komparativna analiza izvoza robnih grupa (RCA) pokazala je da pozitivnu vrednost indeksa komparativne prednosti imaju proizvodi sa značajnijim izvozom u odnosu na uvoz. Preciznije rečeno, robne grupe sa visokom komparativnom prednosti imaju intraindustrijski karakter i promet se, unutar grupe, obavlja u oba smera.

U proizvodnji poljoprivrednih proizvoda, gvožđa i čelika i odeće postoji potencijal koji treba iskoristiti u cilju poboljšanja konkurentskih pozicija na svetskom tržištu. Perspektive pomenutih proizvoda proističu iz povećanja svetske trgovine i tražnje na inostranom tržištu.

**Tabela 45.** RCA i GL pokazatelj izvoza prema metodologiji Konferencije UN za trgovinu i razvoj (UNCTAD) zemalja EU i Srbije, 2004 i 2009. godina

	Srbija 2004		Srbija 2009		EU 2004		EU 2009	
	RCA	GL	RCA	GL	RCA	GL	RCA	GL
<b>primarni proizvodi</b>	<b>-0,30</b>	<b>0,58</b>	<b>-0,24</b>	<b>0,77</b>	<b>-0,83</b>	<b>0,58</b>	<b>-0,88</b>	<b>0,56</b>
poljoprivredni proizvodi	-0,03	0,96	0,17	0,84	-0,67	0,65	-0,22	0,88
goriva i rudarski proizvodi	-0,60	0,28	-0,64	0,46	-0,92	0,54	-1,26	0,41
<b>industrijski proizvodi</b>	<b>-0,41</b>	<b>0,45</b>	<b>-0,38</b>	<b>0,61</b>	<b>0,27</b>	<b>0,86</b>	<b>0,18</b>	<b>0,91</b>
gvožđe i čelik	0,05	0,93	0,03	0,97	0,20	0,89	0,46	0,76
hemijski proizvodi	-0,43	0,43	-0,71	0,41	0,47	0,75	0,52	0,73
drugi poluproizvodi	-0,27	0,60	-0,23	0,97	0,32	0,83	0,16	0,91
mašine i transportna sredstva	-0,72	0,20	-0,53	0,41	0,18	0,91	0,26	0,86
tekstil	-0,63	0,26	-0,80	0,97	0,01	0,99	-0,17	0,91
odeća	-0,05	0,93	0,17	0,41	1,11	0,46	-1,27	0,41
drugi proizvodi	-0,32	0,55	-0,20	0,81	0,17	0,91	-0,15	0,92
<b>ostali proizvodi</b>	<b>0,08</b>	<b>0,87</b>	<b>1,03</b>	<b>0,24</b>	<b>0,11</b>	<b>0,94</b>	<b>0,03</b>	<b>0,98</b>

Izvor: UN Comtrade i obračun autora



Analiza indeksa komparativne prednosti izvoza Srbije (RCA) pokazuje da su u 2009. godini pojedini proizvodi pokazali veći nivo iskazane komparativne prednosti u odnosu na 2004. godinu. Analiza komparativne prednosti (RCA) devet grupa proizvoda u 2009. godini ukazuje na *pozitivnu*, zadovoljavajuću komparativnu prednost sledećih grupa proizvoda:

- Poljoprivredni proizvodi ( $RCA^{2004} = -0,03$ ,  $RCA^{2009} = 0,17$ );
- Gvožđe i čelik ( $RCA^{2004} = 0,05$ ,  $RCA^{2009} = 0,46$ );
- Odeća ( $RCA^{2004} = -0,05$ ,  $RCA^{2009} = 0,17$ );

U spoljnoj trgovini ovim proizvodima ostvaruje se suficit. Uočava se da je kod većine industrijskih proizvoda u analiziranom periodu ostvarena negativna komparativna prednost i narušena je konkurentnost proizvoda na međunarodnom tržištu.

Kao što Ignjatijević i saradnici (2012) ističu zemlje EU ostvaruju suficit u izvozu industrijskih proizvoda. Analiza indeksa komparativne prednosti izvoza zemalja EU (RCA) pokazuje da su u 2009. godini pojedini proizvodi pokazali veći nivo iskazane komparativne prednosti u odnosu na 2004. godinu. Analiza komparativne prednosti (RCA) devet grupa proizvoda u 2009. godini ukazuje na *pozitivnu*, zadovoljavajuću komparativnu prednost sledećih grupa proizvoda:

- Hemijski proizvodi ( $RCA^{2004} = 0,47$ ,  $RCA^{2009} = 0,52$ );
- Gvožđe i čelik ( $RCA^{2004} = 0,20$ ,  $RCA^{2009} = 0,46$ );
- Drugi poluproizvodi ( $RCA^{2004} = 0,32$ ,  $RCA^{2009} = 0,16$ );
- Mašine i transportna sredstva ( $RCA^{2004} = 0,18$ ,  $RCA^{2009} = 0,26$ );

Rezultati analize specijalizacije u međunarodnoj trgovini primenom Grubel-Lloyd-ovog indeksa ukazuju da je prisutna intraindustrijska i interindustrijska spacijalizacija. Rezultati analize upućuju na zaključak da postoji korelacija između komparativne prednosti i intraindustrijske specijalizacije u spoljnotrgovinskom prometu. Visoka vrednost indeksa intraindustrijske razmene prisutna je kod poljoprivrednih proizvoda, gvožđa i čelika, tekstila i drugih poluproizvoda i pokazuje da se istovremeno odvija izvoz i uvoz, govori o otvorenosti u spoljnoj trgovini. Zaključak koji se iz ove analize nameće je visoka vrednost indeksa intraindustrijske razmene ukazuje na specijalizaciju u međunarodnoj trgovini.

Analiza komparativne prednosti izvoza proizvoda Srbije (LFI) pokazuje povećanje u odnosu na 2004. godinu kod primarnih i industrijskih proizvoda. Pozitivnu vrednost Lafay indeksa imaju poljoprivredni proizvodi, gvožđe i čelik, drugi poluproizvodi, mašine i transportna sredstva i odeća. Kod navedenih proizvoda prisutno je povećanje komparativne prednosti mereno Lafay indeksom u odnosu na 2004. godinu.

- Proizvodi koje imaju pozitivnu vrednost komparativne prednosti i veći nivo specijalizacije u spoljnoj trgovini merenu Lafay indeksom u 2009. godini su: poljoprivredni proizvodi, gvožđe i čelik, drugi poluproizvodi, mašine i transportna sredstva, odeća i drugi proizvodi.

- Proizvodi koji imaju negativnu vrednost komparativne prednosti i niži nivo specijalizacije u spoljnoj trgovini merenu Lafay indeksom u 2009. godini su: goriva i rudarski proizvodi, hemijski proizvodi i tekstil.

**Tabela 46.** LFI pokazatelj izvoza prema metodologiji Konferencije UN za trgovinu i razvoj (UNCTAD) zemalja EU i Srbije, 2004 i 2009. godina

	Srbija LFI		EU LFI	
	2004	2009	2004	2009
<b>primarni proizvodi</b>	2,53	<b>8,89</b>	-8,18	<b>-9,65</b>
poljoprivredni proizvodi	6,21	<b>9,57</b>	-2,32	<b>-0,62</b>
goriva i rudarski proizvodi	-3,68	<b>-0,68</b>	-5,86	<b>-9,03</b>
<b>industrijski proizvodi</b>	-3,01	<b>10,15</b>	13,28	<b>8,97</b>
gvožđe i čelik	3,49	<b>2,76</b>	0,32	<b>0,56</b>
hemijski proizvodi	-0,82	<b>-1,14</b>	3,33	<b>3,96</b>
drugi poluproizvodi	1,21	<b>3,05</b>	1,45	<b>0,74</b>
mašine i transportna sredstva	-7,73	<b>0,81</b>	5,04	<b>5,95</b>
tekstil	-0,59	<b>-0,28</b>	0,08	<b>-0,07</b>
odeća	0,98	<b>2,52</b>	1,82	<b>-1,80</b>
drugi proizvodi	0,44	<b>2,42</b>	1,27	<b>-0,38</b>
<b>ostali proizvodi</b>	0,48	<b>0,97</b>	0,45	<b>0,43</b>

Izvor: UN Comtrade i obračun autora

Kako je ranije konstatovano visoko učešće tehnološki i ljudskim kapitalom intenzivnih proizvoda, dobijena vrednost komparativne prednosti izvoza proizvoda zemalja EU merena Lafay indeksom potvrđuje raniju konstataciju.

- Proizvodi koje imaju pozitivnu vrednost komparativne prednosti i veći nivo specijalizacije u spoljnoj trgovini merenu Lafay indeksom u 2009. godini su: gvožđe i čelik, hemijski proizvodi i drugi poluproizvodi.
- Proizvodi koji imaju negativnu vrednost komparativne prednosti i niži nivo specijalizacije u spoljnoj trgovini merenu Lafay indeksom u 2009. godini su: primarni proizvodi, tekstil, odeća i drugi proizvodi.

Raspad države, dugogodišnja izolovanost i odsustvo srpske privrede iz međunarodnih ekonomskih tokova uticala je na zaostajanje u privrednom razvoju „što je za posledicu imalo skromno privlačenje stranog kapitala. S obzirom da SDI predstavljaju najvažnije sredstvo ekonomskog oporavka i razvoja srpske privrede, strategija priliva stranog kapitala mora postati biti okosnica ekonomske i razvojne politike. U tom cilju od izuzetne važnosti je definisanje prioriternih grana i oblasti i oblika za ulaganja stranog kapitala“ (Raičević, Ignjatijević, 2011). U okviru Nacionalne strategije potrebno je prepoznati one privredne oblasti u kojima će se na najbolji način iskoristiti potencijali: raspoloživi prirodni resursi, jeftina i obrazovana radna snaga, veličina i povezanost domaćeg sa drugim tržištima. Infrastrukturna ulaganja bi takođe značajno doprinela prevazilaženju nerazvijenosti fizičke infrastrukture. Pojedine industrije su već privukle izvesna sredstva, a u

narednom periodu „SDI treba usmeriti u rekonstrukciju, revitalizaciju i izgradnju novih savremenih kapaciteta, primenu savremene informacione tehnologije, primenu savremenih koncepata marketinga, menadžmenta i promotivnih aktivnosti“ (Raičević, Ignjatijević, 2011). Komparativne i konkurentske prednosti srpske privrede treba da budu osnova za izradu strategije privlačenja stranog kapitala iz evropski i zemalja okruženja. Ignjatijević I saradnici (2013) zaključuju da je u „narednom periodu potrebno merama fiskalne i monetarne politike stimulisati izvoz proizvoda koji dominiraju u izvozu, ali i učiniti napor kako bi se unapredila proizvodna, a time i izvozna struktura. U zemljama u tranziciji potrebno je unaprediti uslove poslovanja i nastaviti proces reformi. Posebnu pažnju treba posvetiti implementaciji zakona i propisa koji potenciraju investiranje i unapređenje produktivnosti i učiniti značajne napore u cilju povezivanja partnera i domaćih privrednika, eliminisanja ekonomskih rizika, bržeg sprovođenja započetih ekonomskih promena i daljeg uključivanje zemalja u međunarodne tokove“.

## **8. SRPSKA PRERAĐIVAČKA INDUSTRIJA U MEĐUNARODNOJ TRGOVINI**

Industrijska proizvodnja Srbije nije pratila tehničko-tehnološke i strukturne promene u svetskoj privredi. U periodu 2002-2009. godine industrija ima tendenciju smanjenja učešća u BDP, ali je njen doprinos još uvek značajan u odnosu na ostale sektore. Nivo industrijske proizvodnje u Srbiji u 2009. godini smanjen je za -12% uz ostvareno povećanje produktivnosti rada. Bruto investicije smanjene su za -25%. U strukturi prerađivačke industrije najznačajnije učešće ima proizvodnja prehrambenih proizvoda i pića i proizvodnja hemikalija i hemijskih proizvoda.

Postojeća tehnološka struktura prerađivačke industrije u Srbiji je nepovoljna. U strukturi prerađivačke industrije, po tehnološkim grupama najveće učešće imaju grupe niske tehnološke (47,1%) i srednje-niske (24,3%) tehnološke intenzivnosti. Trend promena u strukturi tehnološke intenzivnosti u periodu 2002-2009. godina je nezadovoljavajući. Visoke tehnologije usporenim tempom povećavaju svoje učešće, a niske tehnologije imaju dominantno učešće u ukupnoj strukturi prerađivačke industrije. Izostao je razvoj novog asortimana što se nepovoljno odražava na plasman i poslovanje prerade.

Prisutni su problemi zastarele opreme, dotrajalih tehnoloških rešenja, uz nedovoljna ulaganja u razvoj asortimana i primenjena naučna istraživanja. Prisutan je nedovoljan transfer tehničko-tehnoloških rešenja u preradi i u razvoj visokofinalnog asortimana.

Prisutna je nepovoljna struktura izvoza, jer su većinom zastupljeni poljoprivredni proizvodi i proizvodi nižih faza prerade.

U radu se analizira položaj i perspektive razvoja srpske prerađivačke industrije u međunarodnoj trgovini. Istraživanje se zasniva na kvalitativno kvantitativnoj analizi, pri čemu je metodološka osnova bazirana na primeni naučno relevantnih pokazatelja međunarodne trgovine i uključuje pokazatelj komparativne prednosti promenom Balassa i Lafay indeksa, pokazatelj specijalizacije u intra-industrijskoj razmeni (GL). Kao izvor podataka u radu se koriste raspoloživi podaci RZS. Tako je predmet istraživanja analiza nivoa specijalizacije i komparativne prednosti izvoza prerađivačke industrije Srbije na međunarodnom tržištu, sa ciljem da se prouče komparativne prednosti i predlože ekonomska rešenja za dinamiziranje izvoza.

Primenom Balassa metoda u istraživanju realno su sagledane komparativne prednosti izvoza prerađivačke industrije i definisana njihova konkurentnost na stranom tržištu. Balassa obrazac za izračunavanje izražene komparativne prednosti:

$$RCA = \ln \left[ \frac{X_i}{M_i} \right] \times \left( \frac{\sum_{i=1}^n X_i}{\sum_{i=1}^n M_i} \right) \times 100$$

U navedenom obrascu X predstavlja vrednost izvoza, a M je oznaka za vrednost uvoza. Indeks  $i$  označava sektor prerađivačke industrije Srbije. U slučaju da je zemlja specijalizovana u proizvodnji onih dobara koje proizvodi jeftinije u odnosu na ostatak sveta, vrednosti RCA pokazatelja ukazuju na komparativne prednosti u onim sektorima gde RCA pokazatelj ima pozitivne vrednosti. Što je RCA pokazatelj veći, to je izražena komparativna prednost određenih proizvoda zemlje veća.

Za analizu nivoa specijalizacije u intraindustrijskoj razmeni (izvoz i uvoz) koristi se **Grubel Lloyd-ov** indeks.  $GL_i^t$  je vrednost Grubel Lloyd-ovog indeksa za grupu proizvoda  $i$ .  $X_i^t$  predstavlja vrednost izvoza, a  $M_i^t$  je vrednost uvoza. Indeks se kreće u rasponu od 0 do 1. Spoljnotrgovinska razmena dve zemlje može biti interindustrijska (izvoz ili uvoz) i intraindustrijska. Intraindustrijska razmena se definiše kao istovremeni uvoz i izvoz istih proizvodnih grupa unutar istog sektora. Veća vrednost indeksa ukazuje na veći nivo specijalizacije u intraindustrijskoj razmeni, a niža vrednost GL indeksa pokazuje da je spoljnotrgovinska razmena bliža interindustrijskoj razmeni. Grubel Lloyd-ov indeks se izračunava pomoću obrasca:

$$GL_i^t = \left( \left( \sum_{i=1}^n (X_i^t + M_i^t) - \sum_{i=1}^n |X_i^t - M_i^t| \right) / \sum_{i=1}^n (X_i^t + M_i^t) \right)$$

Za analizu komparativne prednosti korišćen je Lafay indeks (LFI). Lafay indeks uzima u obzir intra-industrijske tokove trgovine. U odnosu na Balassa indeks komparativne prednosti za datu zemlju  $i$ , i za bilo koji dati proizvod  $J$ , Lafay indeks se definiše kao:

$$LFI_j^i = 100 \left( \frac{\frac{x_j^i - m_j^i}{x_j^i + m_j^i} - \frac{\sum_{j=1}^N (x_j^i - m_j^i)}{\sum_{j=1}^N (x_j^i + m_j^i)}}{\frac{\sum_{j=1}^N (x_j^i - m_j^i)}{\sum_{j=1}^N (x_j^i + m_j^i)}} \right)$$

gde su  $i$  izvoz i uvoz proizvoda  $J$  u zemlji  $i$ , do  $i$  od ostatka sveta, a  $n$  je broj stavki. Komparativna prednost u zemlji  $i$  u proizvodnji proizvoda  $j$  meri odstupanje proizvoda  $J$  od ukupnog normalizovanog trgovinskog bilansa. Normalizacija svakog sektora dobijena je ponderisanjem doprinosa svakog proizvoda u skladu sa svojim odgovarajućim značajem u trgovini, odnosno

udelom trgovine proizvoda  $j$  (uvoza plus izvoza) u ukupnoj trgovini. Pozitivne vrednosti indeksa Lafay ukazuju na postojanje komparativne prednosti; veća vrednost veći stepen specijalizacije, a negativne vrednosti suprotno. Lafay indeks, za razliku od Balassa indeksa, uzima u obzir razliku između vrednosti izvoza i uvoza. RCA razmatra da li je u pitanju sektor koji ima komparativnu prednost ili ne poredeći trgovinski bilans sa stvarnim trgovinskim bilansom u odnosu na BDP. Lafay indeks može da se koristi za rangiranje različitih sektora u pogledu statusa njihove komparativne prednosti. Lafay Indeks pokušava da prevaziđe neke nedostatke Balassa indeksa uzimajući u obzir unutar trgovinske tokove i BDP.

## **8.1. REZULTATI ISTRAŽIVANJA**

Prerađivačka industrija povezuje primarnu proizvodnju i tržište, a ciljevi razvoja prerađivačke industrije su povećanje produktivnosti i ekonomičnosti u proizvodnji i razvoj kvalitetnog visokofinalnog asortimana konkurentnog na inostranom tržištu.

Postojeći potencijal predimenzioniranih kapaciteta za preradu predstavlja velik problem. Prisutna je neadekvatna tehničko-tehnološka opremljenost i niska iskorišćenost pojedinih preradnih kapaciteta u industriji, osim kod proizvodnje bezalkoholnih pića i duvana. Neracionalno korišćenje preradnih kapaciteta utiče nepovoljno na cenu koštanja i konkurentnost domaće proizvodnje. Neophodna je dalja modernizacija tehnoloških postupaka i prilagođavanje asortimana zahtevima inostranog tržišta. Postojeće nisko korišćenje preradnih kapaciteta, nedostatak sirovina, nerazvijen kvalitetan asortiman u preradi nepovoljno utiče na konkurentnost u izvozu.

Struktura izvoza i uvoza predstavljena je podacima o ukupnom izvozu i uvozu i po sektorima prerađivačke industrije.

**Tabela 47. Stopa povećanja proizvodnje prerađivačke industrije Srbijerema klasifikaciji delatnosti u periodu 2002-2009. godine (%)**

	$r_g$
<b>Prerađivačka industrija</b>	<b>-2,86</b>
Prehrambeni proizvodi i piće	-2,04
Duvanski proizvodi	-2,76
Tekstilna prediva i tkanine	-2,90
Odevni predmeti i krzno	0,86
Koža, predmeti od kože i obuća	1,15
Prerada i proizvodi od drveta i plute	-2,77

Celuloza, papir i prerada papira	-1,04
Izdavanje, štampanje i reprodukcija	1,20
Koks i derivati nafte	-4,96
Hemikalije i hemijski proizvodi	-3,93
Proizvodi od gume i plastike	-4,04
Proizvodi od ostalih minerala	-3,15
Osnovni metali	<b>-5,93</b>
Metalni proizvodi, osim mašina	-3,10
Ostale mašine i uređaji	-4,79
Kancelarijske i računске mašine	<b>-8,83</b>
Motorna vozila i prikolice	<b>-9,06</b>
Ostala saobraćajna sredstva	-0,71
Nameštaj i ostali slični proizvodi	<b>-5,22</b>

Izvor: RZS i obračun autora

Analiza pokazuje da ostvareno smanjenje proizvodnje prerađivačke industrije po stopi od -2,86% u analiziranom periodu. Povećanje proizvodnje ostvareno je samo u proizvodnji odevnih predmeta i krzna i proizvodnji kože, predmeta od kože i obuće. Najveće smanjenje proizvodnje u okviru prerađivačke industrije zabeleženo je kod proizvodnje motornih vozila i prikolica, proizvodnje kancelarijskih i računskih mašina, osnovnih metala, nameštaja i koksa i derivata nafte.

Spoljnotrgovinski promet prerađivačke industrije nisu pratile promene u strukturi proizvodnje, modernizacija i povećanje zaposlenosti. U analiziranim godinama u strukturi izvoza prerađivačke industrije najzastupljeniji su proizvodi prehrambene industrije i pića i osnovni metali.

Konkurentnost prerađivačke industrije Srbije u međunarodnim okvirima zavisi od korišćenja tehničko-tehnološkog inženjeringa, konsaltinga i transfera inostranih i domaćih tehnologija. Putem tehničko-tehnološkog inženjeringa moguć je plasman tehnologije i kompletnih postrojenja za određenu proizvodnju. Sagledavajući mogućnosti transfera znanja i tehnologije, potrebno je istaći da se uspešni rezultati mogu postići kada raspoložemo sopstvenom tehnologijom, tehničko-tehnološkim rešenjima i kreativnim stručnjacima.

**Tabela 48. Učešće sektora u izvozu i uvozu prerađivačke industrije (%)**

	2002.		2009.	
	Izvoz	Uvoz	Izvoz	Uvoz
Prehrambeni proizvodi i piće	21,34	7,32	17,89	5,29
Duvanski proizvodi	0,22	1,61	0,74	0,52
Tekstilna prediva i tkanine	3,74	4,42	3,77	4,46
Odevni predmeti i krzno	7,10	1,68	4,46	2,27
Koža, predmeti od kože i obuća	4,06	2,13	2,77	2,27

Prerada i proizvodi od drveta i plute	2,93	1,96	1,97	2,21
Celuloza, papir i prerada papira	2,76	3,83	2,64	4,19
Izdavanje, štampanje i reprodukcija	0,81	1,72	1,06	0,83
Koks i derivati nafte	2,49	2,20	2,20	4,26
Hemikalije i hemijski proizvodi	9,10	18,66	8,08	18,53
Proizvodi od gume i plastike	8,99	3,87	6,87	4,18
Proizvodi od ostalih minerala	3,63	2,20	1,70	2,38
Osnovni metali	12,24	6,73	15,28	9,17
Metalni proizvodi, osim mašina	2,38	2,95	3,54	3,24
Ostale mašine i uređaji	6,50	14,60	8,62	11,38
Kancelarijske i računске mašine	0,16	3,38	0,58	1,87
Druge električne mašine i i aparati	3,14	2,67	5,73	4,15
Radio i, TV i komunikaciona oprema	0,38	4,49	2,01	4,86
Precizni i optički instrumenti	0,81	3,19	0,97	3,05
Motorna vozila i prikolice	2,71	8,10	2,86	7,11
Ostala saobraćajna sredstva	1,57	0,66	2,16	1,44
Nameštaj i ostali slični proizvodi	2,22	1,61	2,52	2,15
Reciklaža	0,70	0,09	1,55	0,18

Izvor: RZS i obračun autora

U strukturi izvoza prerađivačke industrije u 2002. godini proizvodi četiri sektora čine 51,7% izvoza. To su: Prehrambeni proizvodi i piće (21,34%), Osnovni metali (12,24%), Hemikalije i hemijski proizvodi (9,10%), Proizvodi od gume i plastike (8,99%).

U strukturi izvoza prerađivačke industrije u 2009. godini proizvodi četiri sektora čine 49,9% izvoza. To su: Prehrambeni proizvodi i piće (17,89%), Osnovni metali (15,28%), Hemikalije i hemijski proizvodi (8,08%), Ostale mašine i uređaji, jakne (8,62%).

U strukturi uvoza najzastupljeniji su bili: Hemikalije i hemijski proizvodi i Ostale mašine i uređaji.

## **8.2. KOMPARATIVNE PREDNOSTI PRERAĐIVAČKE INDUSTRIJE**

U nastavku je sagledana komparativna prednosti u spoljnoj trgovini po sektorima prerađivačke industrije primenom Balassa i Lafay indeksa. Analiziran je položaj sektora prerađivačke industrije u spoljnotrgovinskom prometu u periodu od 2002 - 2009. godine.

Komparativna analiza izvoza prerađivačke industrije (RCA) pokazala je da pozitivnu vrednost indeksa komparativne prednosti imaju proizvodi sa značajnijim izvozom u odnosu na uvoz. Preciznije rečeno, proizvodi prerađivačke industrije sa visokom komparativnom prednosti imaju intraindustrijski karakter i promet se, unutar grupe, obavlja u oba smera. [6]



U proizvodnji prehrambenih proizvoda i pića, duvanskih proizvoda, odevnih predmeta i krzna, proizvoda od gume i plastike, osnovnih metala i saobraćajnih sredstava postoji potencijal koji treba iskoristiti u cilju poboljšanja konkurentskih pozicija na svetskom tržištu.

**Tabela 49. RCA pokazatelj prerađivačke industrije prema klasifikaciji dekatnosti**

	2002.	2003.	2004.	2005.	2006.	2007.	2008.	2009.
<b>Prerađivačka industrija</b>	0,31	-0,31	-0,32	-0,29	-0,27	-0,19	-0,26	-0,17
Prehrambeni proizvodi i piće	0,09	0,10	0,13	0,24	0,31	0,48	0,62	0,46
Duvanski proizvodi	1,05	-0,82	-0,90	-1,31	-0,96	-0,05	0,11	0,02
Tekstilna prediva i tkanine	0,37	-0,31	-0,46	-0,43	-0,42	-0,30	-0,40	-0,26
Odevni predmeti i krzno	0,23	0,09	-0,07	0,18	0,12	0,06	0,04	0,18
Koža, predmeti od kože i obuća	0,07	-0,10	-0,28	-0,14	-0,15	-0,12	-0,17	-0,07
Prerada i proizvodi od drveta i plute	0,16	-0,20	-0,21	-0,31	-0,30	-0,18	-0,37	-0,23
Celuloza, papir i prerada papira	0,43	-0,50	-0,47	-0,54	-0,53	-0,43	-0,63	-0,41
Izdavanje, štampanje i reprodukcija	0,58	-0,51	-0,46	-0,24	-0,12	-0,02	-0,04	-0,04
Koks i derivati nafte	0,26	-0,32	-0,48	-0,64	-0,80	-0,95	-1,17	-0,51
Hemikalije i hemijski proizvodi	0,57	-0,48	-0,41	-0,45	-0,51	-0,39	-0,59	-0,60
Proizvodi od gume i plastike	0,00	0,05	-0,01	0,07	0,10	0,10	0,13	0,09
Proizvodi od ostalih minerala	0,12	-0,20	-0,36	-0,41	-0,23	-0,22	-0,29	-0,35
Osnovni metali	0,09	-0,10	-0,02	0,10	0,17	0,11	0,23	0,10
Metalni proizvodi, osim mašina	0,39	-0,40	-0,45	-0,54	-0,35	-0,21	-0,29	-0,12
Ostale mašine i uređaji	0,61	-0,56	-0,59	-0,56	-0,62	-0,47	-0,65	-0,31
Kancelarijske i računске mašine	1,43	-1,59	-1,24	-1,36	-1,18	-0,94	-1,25	-0,77
Druge električne mašine i i aparati	0,25	-0,31	-0,41	-0,45	-0,20	-0,13	-0,01	0,00
Radio i, TV i komunikaciona oprema	1,22	-1,13	-1,03	-1,29	-1,16	-1,11	-0,90	-0,63
Precizni i optički instrumenti	0,81	-0,88	-0,80	-0,87	-1,03	-0,79	-1,19	-0,77
Motorna vozila i prikolice	0,71	-0,77	-0,80	-1,00	-1,16	-0,77	-0,88	-0,64
Ostala saobraćajna sredstva	0,01	-0,04	-0,43	-0,39	-0,07	0,25	0,15	0,04
Nameštaj i ostali slični proizvodi	0,19	-0,15	-0,21	-0,22	-0,21	-0,16	-0,27	-0,09
Reciklaža	0,44	0,58	0,52	0,76	1,21	1,02	0,93	0,94

Izvor: RZS i obračun autora

Analiza indeksa komparativne prednosti (RCA) pokazuje da je u 2009. godini 17 sektora prerađivačke industrije pokazalo veći nivo iskazane komparativne prednosti, što je povećanje u odnosu na 2002. godinu. Analiza komparativne prednosti (RCA) ukupno 23 sektora prerađivačke industrije, ukazuje na *pozitivnu*, zadovoljavajuću komparativnu prednost samo 8 sektora. To su: *Prehrambeni proizvodi i piće, Duvanski proizvodi, Odevni predmeti i krzno, Proizvodi od gume i plastike, Osnovni metali, Druge električne mašine i aparati, Ostala saobraćajna sredstva i Reciklaža.*

Najveće pozitivne vrednosti komparativne prednosti imaju sledeći sektori:

- Prehrambeni proizvodi i piće ( $RCA^{2002} = 0,09$ ,  $RCA^{2009} = 0,46$ );
- Duvanski proizvodi ( $RCA^{2002} = -1,05$ ,  $RCA^{2009} = 0,02$ );
- Odevni predmeti i krzno ( $RCA^{2002} = 0,23$ ,  $RCA^{2009} = 0,18$ );
- Proizvodi od gume i plastike ( $RCA^{2002} = 0,00$ ,  $RCA^{2009} = 0,09$ );
- Osnovni metali ( $RCA^{2002} = -0,09$ ,  $RCA^{2009} = 0,10$ );
- Druge električne mašine i aparati ( $RCA^{2002} = -0,25$ ,  $RCA^{2009} = 0,00$ );
- Ostala saobraćajna sredstva ( $RCA^{2002} = 0,01$ ,  $RCA^{2009} = 0,04$ );
- Reciklaža ( $RCA^{2002} = 0,44$ ,  $RCA^{2009} = 0,94$ );

Negativne vrednosti komparativne prednosti imaju sledeći sektori:

- Kancelarijske i računске mašine ( $RCA^{2002} = -1,43$ ,  $RCA^{2009} = -0,77$ );
- Precizni i optički instrumenti ( $RCA^{2002} = -0,81$ ,  $RCA^{2009} = -0,77$ );
- Motorna vozila i prikolice ( $RCA^{2002} = -0,71$ ,  $RCA^{2009} = -0,64$ );
- Hemikalije i hemijski proizvodi ( $RCA^{2002} = -0,57$ ,  $RCA^{2009} = -0,60$ );
- Celuloza, papir i prerada papira ( $RCA^{2002} = -0,43$ ,  $RCA^{2009} = -0,41$ );
- Koks i derivati nafte ( $RCA^{2002} = -0,26$ ,  $RCA^{2009} = -0,51$ );
- Radio, TV i komunikaciona oprema ( $RCA^{2002} = -1,22$ ,  $RCA^{2009} = -0,63$ );

U spoljnoj trgovini ovih industrija ostvaruje se suficit. Uočava se da je kod većine sektora u analiziranom periodu došlo do povećanja komparativne prednosti.

**Tabela 50. Lafaj indeks prerađivačke industrije prema klasifikaciji delatnosti**

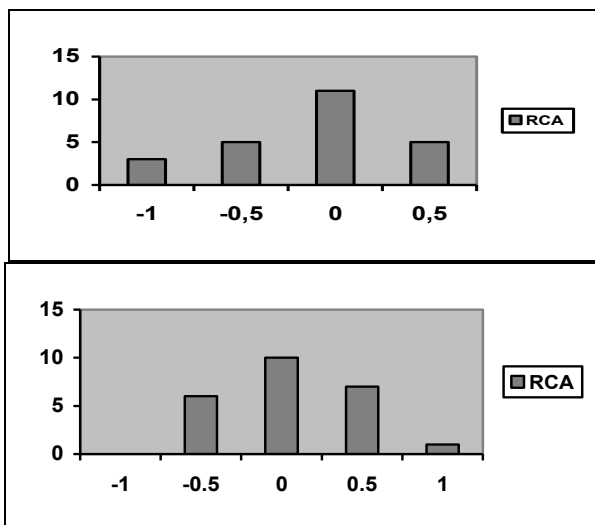
	2002.	2003.	2004.	2005.	2006.	2007.	2008.	2009.
<b>Prerađivačka industrija</b>	5,34	5,69	4,31	5,94	6,08	12,10	0,29	11,43
Prehrambeni proizvodi i piće	5,31	5,43	5,47	5,14	4,90	5,43	4,90	5,74
Duvanski proizvodi	-0,40	-0,34	-0,34	-0,30	-0,24	0,07	0,09	0,15
Tekstilna prediva i tkanine	0,00	0,20	-0,29	-0,22	-0,20	0,15	-0,31	0,23
Odevni predmeti i krzno	1,99	1,54	0,73	1,16	0,90	0,81	0,53	1,15
Koža, predmeti od kože i obuća	0,79	0,78	0,19	0,50	0,39	0,43	0,14	0,46
Prerada i proizvodi od drveta i plute	0,44	0,38	0,35	0,08	0,09	0,30	-0,15	0,16

Celuloza, papir i prerada papira	-0,17	-0,38	-0,29	-0,46	-0,42	-0,16	-0,66	-0,15
Izdavanje, štampanje i reprodukcija	-0,23	-0,16	-0,10	0,08	0,13	0,20	0,12	0,19
Koks i derivati nafte	0,22	0,09	-0,35	-0,98	-1,33	-1,37	-2,32	-0,35
Hemikalije i hemijski proizvodi	-2,35	-1,49	-0,59	-1,11	-1,70	-0,36	-2,89	-2,14
Proizvodi od gume i plastike	2,00	2,40	2,03	2,21	1,90	1,79	1,32	1,57
Proizvodi od ostalih minerala	0,62	0,43	0,02	-0,10	0,23	0,24	-0,04	-0,01
Osnovni metali	2,29	2,56	4,78	6,38	7,10	6,02	5,12	3,54
Metalni proizvodi, osim mašina	-0,04	-0,09	-0,26	-0,40	0,00	0,39	-0,07	0,49
Ostale mašine i uređaji	-2,06	-1,82	-2,26	-1,62	-1,86	-0,75	-2,61	0,18
Kancelarijske i računске mašine	-0,95	-1,11	-1,15	-0,86	-0,76	-0,58	-0,65	-0,31
Druge električne mašine i i aparati	0,31	0,14	-0,10	-0,20	0,38	0,67	0,72	1,12
Radio i, TV i komunikaciona oprema	-1,20	-1,29	-1,19	-1,15	-1,11	-1,16	-1,21	-0,60
Precizni i optički instrumenti	-0,66	-0,81	-0,75	-0,60	-0,73	-0,53	-0,99	-0,50
Motorna vozila i prikolice	-1,46	-2,02	-2,13	-2,20	-2,59	-1,18	-1,96	-0,92
Ostala saobraćajna sredstva	0,35	0,50	-0,10	-0,01	0,18	0,47	0,46	0,46
Nameštaj i ostali slični proizvodi	0,30	0,46	0,32	0,26	0,22	0,34	-0,01	0,39
Reciklaža	0,22	0,31	0,33	0,36	0,62	0,86	0,78	0,58

Izvor: RZS i obračun autora

Analiza komparativne prednosti (LFI) pokazuje povećanje u odnosu na 2002. godinu kod većine sektora prerađivačke industrije. Analiza pokazuje da 15 sektora prerađivačke industrije ima pozitivnu vrednost komparativne prednosti i veći nivo specijalizacije u spoljnoj trgovini merenu Lafay indeksom u 2009. godini, a 8 sektora imaju negativnu vrednost komparativne prednosti i niži nivo specijalizacije u spoljnoj trgovini.

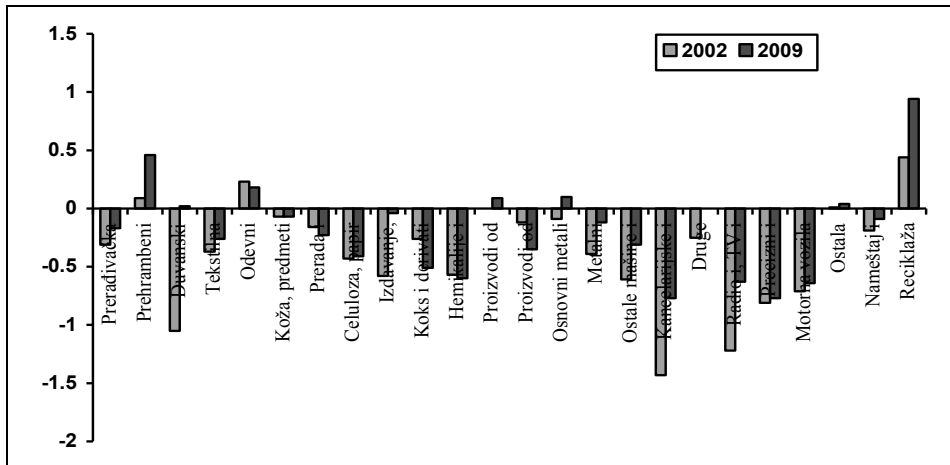
**Grafik 8. Distribucija vrednosti RCA indeksa prerađivačke industrije prema klasifikaciji delatnosti u 2002. i 2009. godini**



Izvor: obračun autora

Na grafiku 9. prikazan je odnos broja sektora prerađivačke industrije i vrednosti RCA pokazatelja. Na apscisi su prikazane vrednosti RCA pokazatelja, a na ordinati broj sektora koji imaju odgovarajuću vrednost RCA pokazatelja. Analizirajući komparativne prednosti može se zaključiti da su u 2002. i 2009. godini najzastupljeniji sektori sa negativnom komparativnom prednošću u vrednosti od -0,01 do -0,50, dok je učešće sektora sa zadovoljavajućom (pozitivnom) komparativnom prednošću malo.

**Grafik 9. Dinamika indeksa RCA prerađivačke industrije u periodu 2002-2009. godine**



Izvor: RZS i obračun autora

Istraživanje komparativne prednosti (RCA) pokazuje negativnu komparativnu prednost prerađivačke industrije u svim analiziranim godinama. Pozitivna tendencija je smanjenje negativne vrednosti. Sa aspekta našeg istraživanja važno je što je povećanje komparativne prednosti prisutno kod sektora sa značajnim učešćem u izvozu prerađivačke industrije.

### 8.3. SPECIJALIZACIJA U INTRAINDUSTRISKOJ RAZMENI SEKTORA PRERAĐIVAČKE INDUSTRIJE

Za dobijanja potpune slike o nivou specijalizacije u spoljnoj trgovini potrebno je analizirati vrednosti indeksa intraindustrijske razmene sektora prerađivačke industrije prema klasifikaciji delatnosti.

**Tabela 51. GL pokazatelj prerađivačke industrije prema klasifikaciji delatnosti**

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
<b>Prerađivačka industrija</b>	0,61	0,57	0,54	0,67	0,73	0,79	0,82	0,84
Prehrambeni proizvodi i piće	0,88	0,85	0,81	0,73	0,69	0,52	0,57	0,58
Duvanski proizvodi	0,11	0,16	0,12	0,09	0,25	0,95	0,92	0,98
Tekstilna prediva i tkanine	0,54	0,57	0,39	0,53	0,59	0,69	0,72	0,76
Odevni predmeti i krzno	0,70	0,86	0,90	0,79	0,88	0,93	0,97	0,83
Koža, predmeti od kože i obuća	0,91	0,85	0,60	0,84	0,85	0,87	0,88	0,94
Prerada i proizvodi od drveta i	0,79	0,71	0,68	0,65	0,71	0,81	0,74	0,78

plute								
Celuloza, papir i prerada papira	0,48	0,37	0,39	0,44	0,50	0,56	0,57	0,62
Izdavanje, štampanje i reprodukcija	0,34	0,36	0,39	0,73	0,87	0,98	0,97	0,96
Koks i derivati nafte	0,66	0,56	0,37	0,36	0,33	0,23	0,31	0,54
Hemikalije i hemijski proizvodi	0,35	0,39	0,45	0,51	0,52	0,60	0,59	0,48
Proizvodi od gume i plastike	0,99	0,92	0,98	0,92	0,90	0,89	0,91	0,91
Proizvodi od ostalih minerala	0,84	0,72	0,50	0,55	0,77	0,77	0,79	0,68
Osnovni metali	0,88	0,85	0,96	0,88	0,82	0,88	0,83	0,91
Metalni proizvodi, osim mašina	0,52	0,46	0,40	0,44	0,66	0,77	0,79	0,88
Ostale mašine i uređaji	0,33	0,32	0,29	0,42	0,44	0,53	0,56	0,71
Kancelarijske i računске mašine	0,04	0,02	0,04	0,08	0,16	0,23	0,28	0,37
Druge električne mašine i i aparati	0,68	0,57	0,45	0,52	0,79	0,86	1,00	1,00
Radio i TV i komunikaciona oprema	0,07	0,07	0,08	0,09	0,17	0,17	0,42	0,46
Precizni i optički instrumenti	0,20	0,14	0,16	0,23	0,22	0,30	0,30	0,37
Motorna vozila i prikolice	0,25	0,19	0,16	0,18	0,17	0,32	0,43	0,45
Ostala saobraćajna sredstva	0,98	0,95	0,43	0,57	0,93	0,73	0,89	0,96
Nameštaj i ostali slični proizvodi	0,75	0,78	0,69	0,75	0,79	0,83	0,81	0,92
Reciklaža	0,47	0,31	0,34	0,29	0,16	0,20	0,41	0,28

Izvor: obračun autora

Rezultati analize specijalizacije u međunarodnoj trgovini u 2009. godini primenom Grubel-Lloyd-ovog indeksa ukazuju da preovladava intraindustrijska spacijalizacija. Rezultati analize upućuju na zaključak da postoji korelacija između komparativne prednosti i intraindustrijske specijalizacije u spoljnotrgovinskom prometu.

Intraindustrijska razmena proizvoda prerađivačke industrije pokazuje da se istovremeno odvija izvoz i uvoz i govori o otvorenosti industrije u spoljnoj trgovini. U okviru industrije prisutan je uvoz i izvoz različitih proizvoda koji su diferencirani i nisu potpuni supstituti. Visoka vrednost indeksa intraindustrijske razmene ukazuje na specijalizaciju u spoljnotrgovinskoj razmeni.

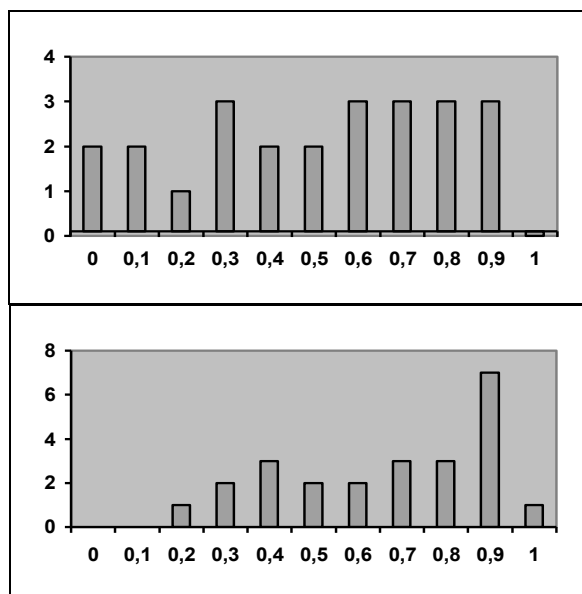
Analiza intraindustrijske razmene (GL) u 2009. godini pokazuje sledeće:

- Intraindustrijska razmena sektora prerađivačke industrije (prisustvo izvoza i uvoza): Duvanski proizvodi, Tekstilna prediva i tkanine, Odevni predmeti i krzno, Koža, predmeti od kože i obuća, Prerada i proizvodi od drveta i plute, Celuloza, papir i prerada papira, Izdavanje, štampanje i reprodukcija, Proizvodi od gume i plastike, Proizvodi od ostalih minerala, Osnovni metali, Metalni proizvodi, osim mašina, Ostale mašine i uređaji, Druge električne mašine i i aparati, Ostala saobraćajna sredstva i Nameštaj i ostali slični proizvodi.
- Interindustrijska razmena je u sektorima (prisustvo izvoza ili uvoza): Kancelarijske i računске mašine, Precizni i optički instrumenti, Motorna vozila i prikolice i Reciklaža.

- Istovremena inter i intraindustrijska razmena je u robnih grupama: Prehrambeni proizvodi i piće, Koks i derivati nafte, Hemikalije i hemijski proizvodi, Radio i TV i komunikaciona oprema.

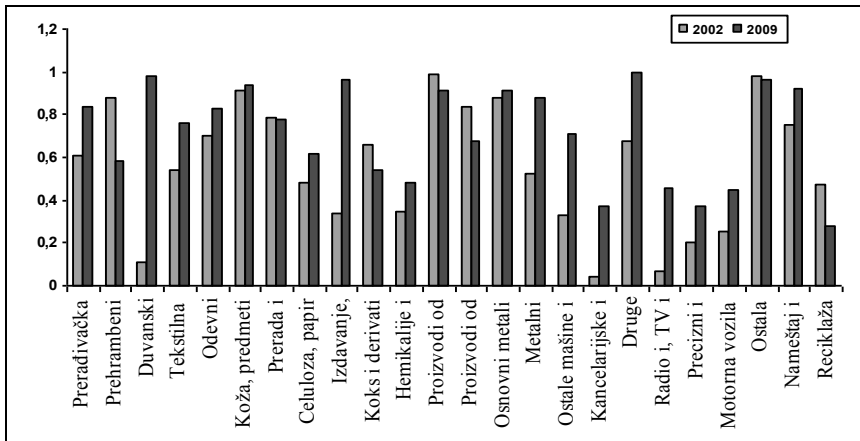
Analiza spoljne trgovine proizvodima prerađivačke industrije pomoću Grubel-Lloyd-ovog indeksa pokazuje da od ukupno 23 sektora prerađivačke industrije 15 ima intraindustrijski karakter, a 4 ima interindustrijski karakter. Visoka vrednost Grubel Lloyd-ovog indeksa (0,98 i 0,96) ukazuje da se uvoz i izvoz vrši u približno istom iznosu.

**Grafik 10. Distribucija vrednosti GL indeksa sektora prerađivačke industrije u 2002. i 2009. godini**



Na grafiku 11. prikazan je odnos broja sektora prerađivačke industrije i vrednosti GL pokazatelja. Na apscisci su prikazane vrednosti GL pokazatelja, a na ordinati broj sektora prerađivačke industrije koji imaju odgovarajuću vrednost GL pokazatelja. Analizirajući spacijalizaciju u intraindustrijskoj razmeni može se zaključiti da su u 2002. godini najzastupljeniji sektori sa intraindustrijskim karakterom razmene u vrednosti indeksa od 0,30 do 0,40, dok je u 2009. godini najveći broj sektora sa intraindustrijskim karakterom razmene u vrednosti indeksa od 0,90 do 1,00.

**Grafik 11. Dinamika indeksa GL prerađivačke industrije u periodu 2002-2009. godine**



Rezultati analize ukazuju da je srpska prerađivačka industrija u analiziranom periodu samo delimično uspela da se integriše na inostrano tržište. U izvozi proizvoda prerađivačke industrije prisutna je jaka koncentracija izvoza, pri čemu četiri sektora zauzima 50% izvoza industrije. Slaba diverzifikacija izvoznih programa za posledicu ima i malu zastupljenost naših proizvoda prerađivačke industrije na inostranom tržištu.

Istraživanjem je ukazano na postojanje pozitivne zadovoljavajuće komparativne prednosti samo malog broja sektora prerađivačke industrije. U analiziranom periodu došlo je do značajnog smanjenja komparativne prednosti i konkurentnosti usled nepovoljne proizvodne strukture, strukture izvoza, sporog strukturnog prilagođavanja potrebama izvoza i prestrukturiranja industrije.

U cilju stvaranja konkurentskih proizvoda potreban je kreativan menadžment, a specifičnim znanjima i veštinama i primena savremenih tehnologija. Dosadašnji razvoj i primena tehnologije kod najrazvijenijih zemalja pokazuje da postoje mogućnosti za brži transfersavremenih tehnologija i razvoj zemalja u tranziciji. Može se zaključiti da je smanjenje komparativne prednosti primarne proizvodnje prerađivačke industrije praćeno intarindustrijskim karakterom razmene, što je rezultat povećane otvorenosti privrede.

Ograničavajući faktori veće konkurentnosti na međunarodnom tržištu su: siromašan asortiman proizvoda u odnosu na isti iz razvijenih zemalja, zapostavljeno istraživanje za veće korišćenje sirovina i kapaciteta uvođenjem novih linija i proizvoda na bazi osnovnih uzgrednih i sekundarnih sirovina,



izostanak primene dosadašnjih dostignuća i inovacija u preradi, oscilacija kvaliteta proizvoda zbog izostanka primene standarda kvaliteta proizvoda, sporo prilagođavanje tržišnim kriterijumima poslovanja i izostanak uvođenja savremenog marketinga i menadžmenta u kreiranju i plasmanu proizvoda u izvozu. Da bi proizvodi bili konkurentni potrebno je racionalno koristiti preradne kapacitete i sirovine i uz standardne minimalne troškove, proizvesti kvalitetne proizvode konkurentne za izvoz na inotrižišta. Potrebno je racionalno organizovati radni proces, ostvariti maksimalnu produkciju finalnih proizvoda sa standardnim minimalnim ulaganjima i na toj osnovi postići maksimalnu ekonomičnost i rentabilnost u proizvodnji jedinice proizvoda, a sa tim i postići adekvatnu konkurentnost na tržištu.

## **9. ANALIZA POTROŠNJE MEDA U SRBIJI I ZEMLJAMA OKRUŽENJA**

Potrošnjom meda su se bavili brojni istraživači sa različitih aspekata, analizirajući potrošnju meda u različitim zemljama. U istraživanju koje je sprovedeno na teritoriji Vojvodine utvrđeno je da se proizvođači meda u Vojvodini u kontinuitetu suočavaju sa brojnim problemima koji im otežavaju povećanje konkurentnosti potrošnje meda, kako na domaćem, tako i na inostranom tržištu. Jedan od veoma važnih problema proizvođača meda jeste i nerazumevanje ponašanja potrošača, samim tim i nemogućnosti kreiranja odgovarajuće marketing strategije i programa. Kako bi kreirali adekvatnu marketing strategiju neophodno je da shvate potrebe potrošača meda i insistiraju upravo na onim karakteristikama proizvoda koje potrošači smatraju bitnim. Stoga je neophodno analizirati ponašanje potrošača u ovoj oblasti kako bismo došli do saznanja koje su karakteristike proizvoda koje treba unaprediti u cilju postizanja konkurentnosti na tržištu.

U prvom segmentu rada izvršena je uporedna analiza proizvodnje i potrošnje meda u Srbiji i zemljama u regionu (Hrvatska, Rumunija, Poljska, Mađarska, Nemačka), kao i uporedna analiza proizvodnje i potrošnje meda u zemljama Evropske unije. Potom je izvršena analiza relevantne literature koja se bavi pokazateljima potrošnje meda u Srbiji i zemljama u regionu, kao i zemljama Evropske unije (Hrvatska, Rumunija, Poljska, Mađarska, Nemačka). Ovim je postavljena teorijska podloga i osnova za komparativanu analizu koja je dovela do značajnih i korisnih zaključaka i preporuka za unapređenje poslovanja proizvođača meda i povećanja potrošnje meda u navedenim zemljama.

### **9.1. PONUDA I TRAZNJA ZA MEDOM NA TRŽIŠTU SRBIJE I ZEMALJA IZ OKRUŽENJA**

Analiza potrošnje meda od davnina do danas pokazuje izvesne oscilacije, pogotovo posle industrijske revolucije i uvođenjem šećerne trske. Tokom poslednje dve decenije, odnos prema potrošnji meda se menja, menja se njihov stav u vezi sa medom kao proizvodom. S jedne strane, potrošnja meda je smanjena zbog neinformisanosti. Med je povezan sa šećerom kao visokokaloričnom hranom koja predstavlja mogućnost povećanja telesne težine i problemom gojaznosti koji je sve izraženiji na globalnom nivou. S druge strane, prednost meda ogleda se u tome što med predstavlja organski i prirodni zaslađivač za razliku od sintetičkih zaslađivača, koji su sve više u upotrebi. Osim toga, pozitivna je promena percepcije tradicionalne i

alternativne medicine, i ovaj vid medicine dobija sve veći kredibilitet u poslednje vreme. Upravo zbog zabuda koje postoje u vezi sa medom kao proizvodom, neophodno je istaći njegove prednosti kako bi se povećala potrošnja ovog proizvoda na tržištu. Stoga je veoma značajno sprovesti uporednu analizu proizvodnje i potrošnje ovog proizvoda na posmatranim tržištima, kako bismo sagledali sličnosti i razlike, i predložili mere za unapređenje.

Istraživanje o proizvodnji i potrošnji meda na teritoriji Evropske Unije, ukazuju na to da je Evropska Unija veoma značajan proizvođač meda u svetu i da na ovom tržištu proizvodnja meda u 2008-oj godini dostiže 201,80 hiljada tona. Značajno je istaći da je u EU vodeći proizvođač meda Španija i da poseduje 15% ukupne proizvodnje meda u 2008-oj u odnosu na Madjarsku, Rumuniju, Nemačku, Francusku, Grčku, Poljsku, Italiju i Bugarsku. Zahvaljujući povoljnim klimatskim uslovima u periodu od 2005 do 2009. godine, proizvodnja meda raste i u Nemačkoj, Austriji i Portugalu [15]. Podaci ukazuju na to da Nemačka poseduje 24% ukupne potrošnje u EU, uključujući Francusku, Englesku i Španiju (EU, 2008). Lider u potrošnji meda su Grčka sa 1.62 kg po glavi stanovnika, Austrija sa 1.19 kg, Slovenija sa 1.17 kg i Nemačka sa 1.16 kg.

Kada govorimo o proizvodnji i potrošnji meda na teritoriji Srbije, rezultati dobijeni u okviru projekta "Lime Trees & Honey Bees for Sustainable Development of the Danube Microregion", ukazuju na to da je proizvodnja meda u Srbiji, u periodu od 2001 do 2013. godine, iznosila 4173 tone. Potrošnja meda na domaćem tržištu je zadovoljena domaćom proizvodnjom. Porast izvoza meda ukazuje na povećanje tražnje za ovim proizvodom na inostranom tržištu. Ova činjenica govori o potrebi ulaganja u povećanje proizvodnje i konkurentnosti meda na domaćem i inostranom tržištu kako bi se povećalo učešće Srbije u plasmanu meda na međunarodnom tržištu. Sa druge strane rezultati istraživanja vezani za potrošnju meda na teritoriji Srbije ukazuju na to da od 472 ispitanika (94%) koristi u ishrani med dok njih 28 (6%) ne konzumira med. Prema dobijenim rezultatima med predstavlja proizvod koji spada u kategoriju proizvoda široke potrošnje koji je zastupljen u ishrani čak 94% ispitivanog stanovništva na teritoriji Vojvodine. Takođe dolazi se i do zaključka da od gore pomenutog broja ispitanika 29% med kupuje 1 mesečno, a 42% to čini 1 u 3 meseca. Znači 71% ispitanika spada u kategoriju potrošača koji med kupuju često. Dok 23% ispitanika med kupuje tek 1 u pola godine, što znači da je njihova potrošnja meda prilično mala. Stoga, 50% ispitanika, kupuju med u značajnim količinama od 333g do 1kg meda u proseku mesečno, dok preostalih 50% ispitanika, ili ne kupuju med (njih 6%), ili ako kupuju med količine su izuzetno skromne od prosečno 41,7g do 250g mesečno. Ovi podaci značajno menjaju sliku dobijenu prvobitnim podatkom da čak 94% ispitivanog stanovništva konzumira med.

Prema podacima Hrvatskog stočarskog centra (2008), u Hrvatskoj je 2007. godine registrovano 313.978 pčelarskih zajednica. Analizom stanja u Republici Hrvatskoj se godišnje proizvede približno 5000 tona meda, a potroši 2000 tona. Potrošnja meda u Hrvatskoj je vrlo niska, samo 0.4 kg po stanovniku godišnje. Takav odnos proizvodnje i potrošnje meda pruža mogućnost za izvoz. Hrvatska je u 2003. godini izvezla 1051 t meda, a u 2007. godini 274 t, što ukazuje na značajan opadajući trend izvoza meda. Pčelarstvo bi u Hrvatskoj trebalo biti fleksibilnije kako bi se uklopilo u integrisani poljoprivredni sektor, usmerenije zadovoljavanju potreba potrošača sa ciljem postizanja bolje konkurentnosti.

Rumunija je jedan od vodećih proizvođača meda na teritoriji Evropske unije. Pristupanje Rumunije Evropskoj uniji povećalo je potrebu za njenim snabdevanjem medom, ujedno je time proizvodnja meda na teritoriji ove zemlje porasla. U Rumuniji je godišnji prosek proizvodnje od 20000 tona meda postignut zahvaljujući povoljnim vremenskim uslovima na ovoj teritoriji. U pogledu potrošnje meda po glavi stanovnika u Rumuniji, potrošnja meda u 2007. godini iznosi 0.42 kg što predstavlja malu potrošnju u poređenju sa evropskim prosekom 0.63 kg. Istraživanjem novijeg datuma rađenom u Severozapadnoj Rumuniji autori Pocol i Bolboacă došli su do sledećih saznanja. Iako je frekvencija potrošnje prilično visoka, količina koja se konzumira po glavi stanovnika je niska u proseku 3kg godišnje. Istraživanje koje je sprovedeno u Rumuniji, u Bukureštu 2003. godine, sa fokusom na mlade, edukovano urbano stanovništvo došlo se do sledećih podataka u vezi sa potrošnjom meda, motivima i kupovnim navikama potrošača - više od 70% uzorka potrošača kupuje najmanje 500g meda u periodu od tri meseca.

U Poljskoj je proizvodnja meda sezonska u periodu od maja do septembra. Prosek proizvodnje je u rangi od 14 do 20 hiljada tona u zavisnosti od vremenskih uslova tokom godine. Kada je reč o potrošnji meda na ovom tržištu statistika kazuje da je u Poljskoj 7% potrošnje meda od ukupne potrošnje meda u EU.

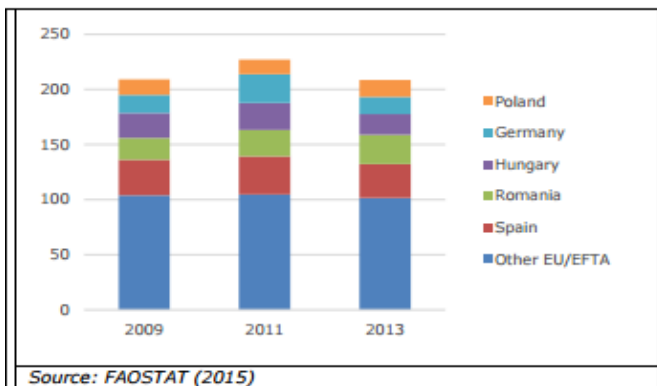
Udeo Mađarske u svetskoj proizvodnji meda je samo 1-2 %, ali se pri tom Mađarska smatra jednim od četiri glavna proizvođača meda u Evropskoj uniji. Potrošnja meda u u 2007. godini na ovoj teritoriji iznosi 1800 tona i 0,18 kg po glavi stanovnika.

Nemačka igra ključnu ulogu u proizvodnji meda u EU. Nemački pčelari i njihove pčele su među najproduktivnijim na svetu. Činjenice ukazuju na to da svaka košnica proizvodi u proseku između 20-30 kg meda godišnje. Nemačka proizvodnja organskog meda je porasla na oko 600 tona po glavi stanovnika u 2013. godini.

Kako bismo upotpunili prikaz proizvodnje i potrošnje meda u zemljama u regionu u nastavku teksta (grafik 12. i 13.) biće prikazani vodeći proizvođači i potrošači meda u EU, predstavljeno u hiljadama tona. Na grafikonima predstavljene su proizvodnja i potrošnja meda u evropskim

zemljama prema podacima FAOSTAT-e i EUROSTAT-e za period 2009 - 2013.

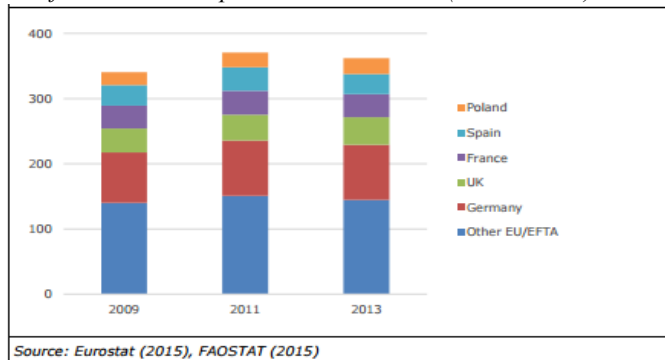
Grafik 12 - Vodeći proizvođači meda u EU (u 1, 000 tona)



Izvor: (FAOSTAT, 2015), <https://www.cbi.eu/sites/default/files/trade-statistics-europe-honey-2015.pdf>

Na osnovu podataka možemo da zaključimo da su vodeći proizvođači meda, u posmatranom periodu, Poljska, Nemačka, Mađarska i Rumunija.

Grafik 13 – Vodeći potrošači meda u EU (u 1,000 tona)



Izvor: (FAOSTAT, 2015)

<https://www.cbi.eu/sites/default/files/trade-statistics-europe-honey-2015.pdf>

Prikazani podaci (grafik 13.) ukazuju na to da se među vodećim potrošačima meda u EU, u posmatranom periodu, nalaze Poljska i Nemačka.

Rezultati istraživanja ukazuju da je EU najveći potrošač meda na globalnom nivou i da potrošnja meda na teritoriji EU iznosi 20 % ukupne svetske potrošnje. Nakon rasta potrošnje između 2009. i 2011. godine, evropska potrošnja meda opada između 2011. i 2013. godine, što ukazuje na nesumnjivu potrebu za istraživanjem pokazatelja konkurentnosti potrošnje meda uopšte. Kada je reč o potrošnji meda u posmatranim zemljama

Evropske unije, Nemačka predstavlja vodeće tržište meda sa 23% ukupne evropske potrošnje meda, Poljska predstavlja tržište sa svega 7% ukupne potrošnje meda u Evropskoj uniji, dok je u Hrvatskoj i Rumuniji zabeležen nagli rast potrošnje meda u periodu između 2009. i 2013. godine. U isto vreme zabeležen je i rast potrošnje meda u Centralnoj i Istočnoj Evropi.

## **9.2. FAKTORI KOJI UTIČU NA POTROŠNJU MEDA**

Istraživanja sklonosti u potrošnji meda su ukazala na karakteristike meda koje su bile odlučujuće u procesu kupovine. Analizom navedenih karakteristika došli smo do saznanja koje su to karakteristike značajne za unapređenje potrošnje meda. Sprovedena istraživanja pokazuju da se potrošači meda u većini slučajeva opredeljuju za lokalne proizvođače meda. Potrošači vole da kupuju med sa poznatim aspektima i ukusom. Generalno na evropskom nivou, potrošači vole svetao med, transparentan, tečan i sa blagim ukusom, dok američki istraživači potvrđuju činjenicu da u Americi raste potreba za prirodnim proizvodima čime med dobija sve veći značaj. U Australiji potrošači ukazuju na značaj ukusa prilikom kupovine i opredeljuju se na svega nekoliko vrsta meda. Na tržištu Australije multikulturalnost određuje kriterijume prilikom kupovine meda a to su zemlja porekla, brend, reputacija, boja i medicinski benefit.

Istraživanje koje su sprovedeli je sprovedeno na teritoriji Vojvodine u 25 gradova i sela. U uzorku ispitivanog stanovništva su podjednako zastupljeni i muškarci i žene sa nešto većim procentom žena od 61%. Prvo pitanje od kojeg se pošlo u istraživanju odnosi se na utvrđivanje procenta ispitanika koji u svojoj ishrani konzumira med. Dobijeni rezultati ukazuju da 472 ispitanika (94%) koristi u ishrani med dok njih 28 (6%) ne konzumira med. Med je proizvod koji spada u kategoriju proizvoda široke potrošnje koji je zastupljen u ishrani čak 94% ispitivanog stanovništva na teritoriji Vojvodine. Vrsta meda koju potrošači preferiraju su bagremov i livadski med. Motivi za potrošnju meda jesu s jedne strane u satisfakciji koju sam ukus meda pruža kod 51% ispitivanog stanovništva, ali kod 35% ispitanika osnovni motiv je briga za zdravljem, što je u skladu i sa njihovim stilom života. Najveći procenat ispitanika (40,6%) med kupuje direktno od proizvođača, a zatim na pijaci (31,6), dok prilično mali procenat ispitanika med kupuje u prodavnicama različitog profila (16,4%), što je u vezi sa poverenjem potrošača u proizvođača i kvalitet meda s jedne strane i nižom cenom koju potrošači plaćaju u direktnoj kupovini nego što je u prodavnicama. Najveći procenat potrošača med kupuje tokom cele godine (66,8%), dok određeni sezonski karakter ipak postoji jer njih 18,2% izjavljuje da med više kupuje zimi, što je u vezi sa korišćenjem meda kao pomoćnog lekovitog sredstva u vreme intenzivnijih prehlada.

Svečnjak i ostali istraživači slažu se da je potrebno razviti tržišno prepoznatljivu marku Hrvatskog meda kako bi prilikom izvoza postigli bolju poziciju i veće cene na međunarodnom tržištu. Istraživanje je pokazalo kako većina ispitanika najčešće kupuje livadski ili cvetni med (njih 36%) i bagremov (27%). Iako u Hrvatskoj postoji proizvodnja raznih vrsta meda potrošači kupuju najčešće samo tri vrste meda. Najveći broj ispitanika, njih 51% med kupuje direktno od proizvođača meda. Na pijaci med kupuje 23% potrošača. Ispitanici tvrde kako više veruju u kvalitet meda koji kupe direktno od proizvođača nego u prodavnici. Kako se u Hrvatskoj cene meda dosta razlikuju prema mestu kupovine u velikoj meri je i niža cena važan faktor što potrošači med kupuju direktno od proizvođača. Najvažniji razlog konzumacije meda je zbog povoljnog uticaja na zdravlje. Taj razlog navela su 69 ispitanika od njih 72 kao razlog njihove konzumacije meda. Drugi razlog konzumacije meda prema važnosti je nutritivna vrednost meda koja je bitna 26-ero ispitanicima, a ukus je navelo 25 ispitanika kao razlog konzumacije meda. Kvalitet se nalazi na četvrtom mestu kao razlog konzumacije. Od ostalih razloga ispitanici su naveli povoljnu cenu, dostupnost na tržištu te tradiciju i naviku iz detinjstva koju imaju prema konzumaciji meda. Med češće konzumiraju stariji ljudi, veće platežne sposobnosti i koji žive u gradskim sredinama. Karakteristika koja je najbolje ocenjena je kvalitet, nakon nje poreklo meda i ukus. Kupcima meda koji kupuju je najvažniji kvalitet meda i da je med Hrvatski jer smatraju da je Hrvatski med najkvalitetniji. Ispitanici su ocenili boju meda i marku kao najmanje važne karakteristike prilikom kupovine. To je zato jer med kupuju od malih proizvođača i ne percipiraju marku meda.

Rumunija je zemlja sa značajnim pčelarskim potencijalom. Studije o potrošnji meda sprovedene u 2007-oj godini pokazuju da su glavne karakteristike značajne za potrošače, prirodne karakteristike hrane i medicinski benefit, kao i da su vodeći potrošači žene. Prema istraživanju koje je sprovedeno u Severozapadnoj Rumuniji, na uzorku od 1449 ispitanika, došlo se do zaključka da su obrazovanje i zanimanje glavne karakteristike koje utiču na potrošnju meda. U Rumuniji postoje mnoge vrste meda ali potrošači najviše kupuju bagremov, livadski i lipov med. Studija je pokazala neke retke vrste meda prijatne za potrošače ali su manje poznate i zato ih ne kupuju. Stoga ključnu ulogu u potrošnji meda na ovom tržištu igra brendiranje proizvoda. Istraživanjem je utvrđeno da med najviše kupuju potrošači srednjih godina (26-50). U poređenju sa Mađarskom u pogledu uticaja socio demografskih karakteristika za različite vrste meda studija pokazuje da u Mađarskoj o poznavanju vrsta meda uticaj ima prebivalište potrošača dok su u Rumuniji najveći poznavaoци vrsta meda visokoobrazovani.

Pocol i Bolboacă (2013) su došli do zaključka da ispitanici kupuju med od lokalnih proizvođača i imaju više poverenja u domaće proizvođače nego u uvozni med, što znači da poreklo proizvoda igra značajnu ulogu u potrošnji



istog na tržištu Rumunije. Takođe se insistira na ukusu proizvoda, i prijatnosti prilikom konzumiranja kao i da ima što više karakteristika koje utiču na zdravlje potrošača. Najpopularnije vrste meda su bagremov, livadski i lipov. Edukovani potrošači usvajaju zdrav stil života, što značajno doprinosi povećanju potrošnje meda.

Prema istraživanju koje je sprovedeno u Poljskoj na uzorku od 540 ispitanika, došlo se do zaključaka da je 78% ispitanika mišljenja da je med od pčelara bolji od onog što se nudi u radnjama. Med domaće proizvodnje je odabralo 88,3% potrošača. Ukus i miris su mnogo bolji kod meda direktno kupljenog od pčelara, što ukazuje na činjenicu da potrošači favorizuju med domaće proizvodnje i poznatog porekla. Studija takođe pokazuje da 43,4 % ispitanika pakovanje i vizuelne karakteristike nemaju uticaj prilikom kupovine proizvoda, dok samo 23% ispitanika smatra da su, poreklo i kvalitet koji se garantuje sertifikatom, najvažniji faktori kada se odlučuju za kupovinu. Vrste meda koje se kupuju su 46 % cvetni med, 42,5 % lipov med, 12,8 % bagremov med. Selekcija vrste meda je primarno određena psihološkim, sociološkim faktorima i tek na kraju finansijskom situacijom. Istraživanje je pokazalo da potrošači koriste med zato što smatraju da proizvod nudi set benefita zadovoljavajući mnoge potrebe posebno brigu o zdravlju. Većina potrošača kupuje med samo domaćeg porekla, međutim, skoro polovina njih ne proverava poreklo meda na etiketi prilikom kupovine. Studija je pokazala da najviše potrošača kupi med tek kada ima priliku da ga proba. Rezultati pokazuju da su glavni razlozi za kupovinu povezani sa zdravljem, zadovoljenjem psiholoških faktora i čuvanjem tela u dobroj formi.

U istočnom delu Mađarske sprovedeno je istraživanje kupovnih navika potrošača meda na uzorku od 902 ispitanika i utvrđeno je da se u Mađarskoj proizvodi mnogo različitih tipova meda, ali da ljudi ne znaju mnogo o njima i da konzumiraju svega nekoliko od njih. Najčešće korišćene vrste meda su tradicionalni bagremov i cvetni med. Utvrđeno je da je najvažniji kriterijum kod svih grupa potrošača kada kupuju med kvalitet, cena, vrsta meda i kvalitet pakovanja. Takođe utvrđeno je da stariji ljudi uzimaju najviše u obzir cenu, ime proizvođača i veličinu pakovanja. Najveći broj potrošača kupuju med svega nekoliko puta godišnje, ili mesečno i uglavnom u hipermarketima ili direktno od proizvođača. Imajući u vidu rezultate istraživanja autori su došli do zaključka da je kastomizirani marketing neophodan kako bi se promovisao med kao zdrav proizvod i kako bi se povećala potrošnja po glavi stanovnika u Mađarskoj (Vanyi et al., 2011).

Istraživanja sprovedena u Nemačkoj pokazuju da na potrošnju meda utiče zdravlje, okolina, društvo i ekonomija i da može da ima benefite u zdravstvenoj nezi kao što je zarastanje rana, opekotine i razna kožna stanja. Nemačka je najveće tržište za organske proizvode, I stoga se, organski med iz zemalja u razvoju visoko kotira od strane nemačkih kupaca. Briga o zaštiti životne sredine, zajedno sa rastućim stilom zdravog života nemačkih potrošača, glavni su pokretači rasta popularnosti organskih proizvoda. Da bi



med bio prihvaćen na nemačkom tržištu potrebno je uskladiti deklaraciju o organskoj proizvodnji sa organskom etiketom, inače proizvod neće biti prihvaćen na tržištu. Organski med se odnosi na med proizveden prirodnim putem bez upotrebe hemijskih supstanci u bilo kom delu proizvodnje, obrade, pakovanja. Da bi ste etiketirali svoj med, namenjen za izvoz na nemačko tržište, kao organski, takav proizvod zahteva sertifikaciju.

Analizom literature koja se bavila pitanjima proizvodnje i potrošnje meda u Srbiji i zemljama u okruženju došlo se do zaključka da Nemačka predstavlja vodeće tržište meda sa 23% ukupne evropske potrošnje meda, sa druge strane Poljska predstavlja tržište sa svega 7% ukupne potrošnje meda u Evropskoj uniji, u Hrvatskoj i Rumuniji je zabeležena niska potrošnja meda koja je u periodu od 2009. do 2013. godine doživela nagli porast, dok je u Srbiji zabeležena potrošnja od čak 94%, što je više nego zadovoljavajući procenat potrošnje. Kada je reč o potrošnji meda u EU - potrošnja meda na ovom tržištu iznosi 20 % ukupne svetske potrošnje (nakon rasta potrošnje između 2009. i 2011. godine) što EU čini najvećim potrošačem meda na globalnom nivou. Međutim evropska potrošnja meda je ipak doživela nagli pad između 2011. i 2013. godine, što ukazuje na nesumnjivu potrebu za istraživanjem pokazatelja konkurentnosti potrošnje meda, u cilju poboljšanja potrošnje meda na ovom tržištu.

Komparativnom analizom karakteristika proizvoda koje su potrošači u istraživanim zemljama smatrali značajnim, utvrđeno je na kojim karakteristika meda treba insistirati kako bi se povećala potrošnja istog na posmatranim tržištima. Potrošači na teritoriji EU ukazuju na to da preferiraju med sa poznatim i autentičnim ukusom. Oni vole svetao med, tečan i blagog ukusa. Dakle potrošačima na teritoriji EU je od presudnog značaja kvalitet i sastav samog proizvoda i to su karakteristike na kojima insistiraju prilikom izbora proizvoda. Kada se posmatra ovaj stav potrošača EU u odnosu na druga veća tržišta kao što su Američko i Australijsko, uočava se da na Američkom tržištu potrošači najviše insistiraju na kvalitetu proizvoda, kao i na tržištu EU, ali sa akcentom na njegovoj organskoj osobenosti, dok je na Australijskom tržištu ipak bitna zemlja porekla meda, brend, reputacija i medicinski benefiti istog. Povećana evropska potražnja za medom i nedovoljna ponuda stavljaju izvoznike iz zemalja u razvoju u veoma pogodnu poziciju. Dolazimo do zaključka da je ovo savršen trenutak za ulazak na evropsko tržište meda. Stoga proizvođači iz zemalja u razvoju trebaju da insistiraju na karakteristikama proizvoda koje potrošači u EU smatraju značajnim.

Kada analiziramo potrebe potrošača meda na svakom pojedinačnom ispitivanom tržištu dolazimo do podataka da potrošači u Srbiji kao značajne ističu sledeće karakteristike proizvoda, zadovoljstvo ukusom proizvoda i njegove medicinske karakteristike. Potrošačima u Srbiji je značajno da med kupuju direktno od proizvođača, a ne u prodavnici i kupovinu obavljaju uglavnom zimi, što je u skladu sa činjenicom da insistiraju na medicinskim i

lekovitim karakteristikama ovog proizvoda. U Hrvatskoj potrošači ukazuju na značaj brenda proizvoda sa akcentom na hrvatskom (domaćem) poreklu proizvoda i na njegovoj tradiciji. Takođe, kao i na teritoriji Srbije insistira se na tome da se med kupuje direktno od proizvođača, a ne u prodavnici, stin da oni na ovome više insistiraju zbog niže cene meda kod proizvođača, što ukazuje na činjenicu da niža cena proizvoda predstavlja na ovom tržištu konkurentsku karakteristiku. Takođe hrvatski potrošači insistiraju i na nutritivnoj vrednosti meda i ukusu meda. Sveobuhvatno, hrvatski potrošači ističu sledeće konkurenstke karakteristike meda: kvalitet proizvoda, cenu proizvoda i brend proizvoda. Rumunski potrošači ističu značaj: kvaliteta i ukusa meda, prirodnih i medicinskih karakteristika meda, brendiranja proizvoda kao i značaj porekla proizvoda. Potrošači u Poljskoj ukazuju na važnost kupovine proizvoda direktno od pčelara, favorizujući med domaće proizvodnje i poznatog porekla – garantovanog sertifikatom. Za ove potrošače nisu značajne vizuelne karakteristike i pakovanje proizvoda, već ističu povezanost meda sa zdravljem insistirajući na njegovim medicinskim karakteristikama. Mađarski potrošači naglašavaju značaj kvaliteta meda, cene meda, vrste meda kao i kvalitet i veličinu pakovanja meda (što nije slučaj na poljskom tržištu). U Nemačkoj je preovladao trend organske hrane, stoga potrošači ističu značaj meda kao organskog proizvoda, insistirajući na njegovim prirodnim svojstvima bez prisustva hemijskih supstanci, garantovano sertifikacijom proizvoda u tom smislu.

Analizom literature došli smo do zaključka da potrošači meda ističu sledeće karakteristike kao značajne prilikom kupovine izbora proizvoda: kvalitet, zemlju porekla, brend, reputaciju, medicinski benefit, ukus, med domaće proizvodnje, cena, nutritivna vrednost meda, veličina pakovanja i organski sertifikovani med. Stoga se proizvođačima, na tržištima zemalja kod kojih je zabeležena niska potrošnja, predlaže insistiranje na karakteristikama koje su se pokazale kao značajne kako bi unapredili i povećali potrošnju proizvoda i bili konkurentniji na tržištu.

Trend zdravog života u Evropskoj uniji je pojačao vrednost meda. Evropski potrošači brinu o zdravlju i ishrani, stoga, zdravi proizvodi uključujući i med, dobijaju na popularnosti. Med sadrži mnoge hranljive materije, vitamine i minerale, a i tradicionalno se ceni zbog svojih terapijskih i medikamentskih svojstava. Iako Evropska unija nedozvoljava zdravstvene deklaracije za med, zbog manjka naučnih dokaza, med se generalno smatra mnogo zdravijim izborom od šećera i veštačkih zaslađivača.

## **TREĆI DEO**

# **POTENCIJALI ZDRAVSTVENOG TURIZMA KAO ČINIOCA KONKURENTNOG AMBIJENTA REPUBLIKE SRBIJE**



## 1. MEDICINSKI TURIZAM KAO PROIZVOD SAVREMENOG DRUŠTVA

Pružanje medicinskih usluga je danas sve više pod uticajem globalnih trendova. Prisutne su tendencije stvaranja globalnog pacijenta, globalnih radnika i globalne usluge. Kretanje medicinske tehnologije, znanja i svakako kapitala posredstvom medicinskog turizma utiče na razvoj nacionalnih ekonomija i uključenje u globalne tokove. Savremeni turizam je sve više sadejstvo obrazovanja, istorije, sporta, umetnosti, kulture, tradicije i naravno medicine.

Zdravstvena zaštita u nacionalnim okvirima poslednjih godina postaje ozbiljan problem. Visok nivo cena, dugo čekanje na izvršenje određenih intervencija učinili su da se pacijent i u ovoj sferi ponaša kao probirljivi tržišno orijentisani potrošač. U cilju da reše svoje zdravstvene probleme, pacijenti postaju kreatori potpuno novog tržišta i novih usluga. Potrošnja u sveri zdravstvene zaštite stvara neočekivan spoj, ideju koju su potrošači brzo prepoznali i prihvatili. Zemlje u razvoju su znatno pre shvatile značaj novog, kreativnog mišljenja i danas su vodeći centri medicinskog turizma. Medicinski turizam se ubrzano razvija poslednjih godina, a svojim razvojem utiče na razvijenost nacionalnih zdravstvenih sistema.

U prošlosti su pripadnici aristokratije, nauke i umetnosti bili začetnici zdravstvenog turizma. Ubrzana industrijalizacija i brži tempo života su nosili sa sobom i drugačije potrebe, želje i kreirali nove trendove. U želji da se odgovori novim životnim zahtevima, a posebno kao ravnoteža urbanom gradskom životu turistički centri razvijaju nov pristup zdravlju. Zdravstveni turizam je izvorno podrazumevao: balneologiju, biljnu terapiju, relaksaciju, zdrav režim ishrane i života. Danas je sve to upotpunjeno pružanjem i izvršenjem najozbiljnijih medicinskih intervencija. Put u inostranstvo za izvršenje određene operacije danas možemo nazvati "koristan doživljaj". Ovaj termin nosi u sebi spoj naizgled nespojivog: intervencija – tretman - bol - briga, a sa druge strane doživljaj novog luksuznog smeštaja, oporavak na egzotičnim mestima i naravno rešavanje zdravstvenog problema.

Troškovi određenih zdravstvenih tretmana (stomatoloških intervencija, plastičnih operacija) su niži u zemljama trećeg sveta. Tako dolazi do izražaja slogan "prvoklasan tretman po ceni trećeg sveta". Brojne specijalizovane turističke agencije organizuju aranžmane za odlazak u inostranstvo gde će hiruški zahvat biti kombinovan sa prijatnim odmorom.

## **1.1. EKONOMSKO ODREĐENJE MEDICINSKOG TURIZMA**

U cilju definisanja pojma medicinskog turizma potrebno je vratiti se u prošlost kada smo pod tim pojmom podrazumevali banjski turizam. Danas je pojam znatno proširen, odnosno predstavlja „kombinovani fenomen“. Tako na primer Carrera and Bridges (2006, p.447) define health tourism as „the organised travel outside one’s local environment for the maintenance, enhancement or restoration of an individual’s well-being in mind and body“. Medicinski turizam predstavlja skup različitih usluga koje možemo dovesti u vezu, sa pružanjem usluga lečenja turista u inostranstvu ili pacijentima poslatim od strane domaćih zdravstvenih organizacija putem ugovora o međudržavnoj razmeni pacijenata, ali ih ne možemo smatrati medicinskim turizmom. Medicinski turizam, ističu Carrera and Bridges (2006) obuhvata turiste koji su dobrovoljno izabrali da plate određenu zdravstvenu uslugu u zemljama izvan EU, iako u njoj imaju obezbeđenu zdravstvenu zaštitu. Doprinos u definisanju pojma dali su Cormany and Baloglu (2010). Ukazuju na značaj “medical tourism facilitator”. U studiji istražuju usluge vodiča na sajtovima medicinskog turizma. Ustanovili su da postoje razlike u sadržaju usluga, u skladu sa motivima medicinskog putnika u izboru određene destinacije. Crozier and Baylis (2010) medicinski turizam shvataju kao međunarodno medicinsko putovanje, gde pacijenti prelaze nacionalne granice u cilju kupovine medicinske robe i usluge. Lekari u matičnim zemljama, kako autori navode, imaju priliku da informišu pacijente o mogućnostima za njihovo izlečenje u skladu sa etičkim i moralnim principima. Jones and Keith (2006) u razmatranje uvode pojam „medicinski Outsourcing“. Kako navode, promene u poslednje četiri decenije dovele su da je medicinski turizam postao važna oblast današnje medicine. Ukazuju na pravna i politička ograničenja sa kojima se sreću medicinski pacijenti, neophodnost prilagođavanja protokola lečenja u efikasan i etički sistem. Lekari, pravnici i političari nastoje da oblast medicinskog turizma oblikuju u skladu sa trendovima u savremenoj medicini. Lunt et al. (2011) veruju da koncept medicinskog turizma predstavlja spremnost pacijenata da putuju. Koncept, međutim obuhvata širi ekonomski uticaj takvog putovanja. Autori smatraju da medicinski turizam ima malo veze sa opštim turizmom i „the term emphasises the commodification and commercialisation of health travel. Medical tourism also highlights the role of the industry, issues of advertising, supplier-induced demand and extends beyond the notion of „willingness to travel“ (p. 9).

## 1.2. POKAZATELJI TENDENCIJA U MEDICINSKOM TURIZMU

Prema podacima iz 2007. godine čak 750.000 Amerikanaca (Horowitz and Rosenweig, 2007) je putovalo u inostranstvo u cilju rešavanja svojih zdravstvenih problema. Boravak u inostranstvu zbog medicinskih usluga uz izostanak dobiti i smanjenje sredstava fondu zdravstvenog osiguranja zemalja iz kojih pacijenti putuju je nešto što ekonomski stručnjaci tih zemalja pomno prate. Podaci u tabeli govore o porastu broja turista medicinskog turizma.

**Tabela 52.** Broj pacijenata medicinskog turizma

godina	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Pacijenti (mil)	0,75	1,50	3,00	6,00	7,50	9,38	10,78	12,39	13,64	15,00	15,75
Procentualno Povećanje (%)	100	100	100	25	25	15	15	10	10	5	

Izvor: Deloitte, 2008, p. 4.

Prema podacima istraživanja zdravstvenih potrošača SAD (Deloitte, 2009), koje se odnosilo na konkretna pitanja o medicinskom turizmu, čak 40% ispitanika je pokazalo zainteresovanost za lečenje u inostranstvu ukoliko to njihov lekar preporuči ili ako su troškovi lečenja niži do 50%. Visok procenat zainteresovanosti, kao i projektovani rast potražnje pacijenata medicinskog turizma je praćen visokim oportunitetnim troškovima. Oportunitetni trošak predstavlja propuštenu korist, prihod ili zaradu nacionalnog zdravstvenog sistema usled odlaska pacijenata u inostranstvo. Predviđanja o povećanju poseta inostranstvu zbog medicinskih tretmana na 15,75 miliona dolara u 2017. godini povlače sa sobom i povećanje izgubljene dobiti. Smatra se da je za potrošenih 2,1 milijarde dolara u 2008. godini oportunitetni trošak 15,9 milijardi dolara (Deloitte, 2008).

Medicinski turizam možemo posmatrati sa više aspekata. Prema jednom stanovištu medicinski turizam ima 3 kategorije u zavisnosti od pravca kretanja pacijenata. Tako imamo ulazni, izlazni i unutrašnji medicinski turizam. Uslovno govoreći, medicinski turizam ima još dva toka: Pacijenti iz visoko razvijenih zemalja su motivisani da se leče u zemljama trećeg sveta. Razlozi za to su: niže cene i znatno kraće vreme čekanja na intervenciju. Drugi pravac je iz nisko razvijenih tj. siromašnih zemalja (bivše zemlje SSSR-a) (Vološenko, 20009) u razvijene zemlje. Njihovi motivi su potpuno drugačiji. Ova grupa turista je u potrazi za visokim kvalitetom medicinske usluge i usmereni su prema zemljama Evrope. Razlozi su različiti: određene

intervencije se ne vrše u tim zemljama, nedovoljno stručan kadar ili zdravstvene ustanove ne raspolažu adekvatnom opremom.

Svaki ubrzan razvoj povlači za sobom i brojne promene u društvu. Neke od tih promena su pozitivne, a neke (suprotno očekivanju) negativne. Najveći problem je u odlivu stručnjaka iz javnog zdravstvenog sektora (javnih bolnica) u privatni. Pored lekara, javni sektor napušta i prateće medicinsko osoblje (negovateljice, medicinske sestre) zbog većih plata. Time, javni sektor trpi ogromne gubitke i teško može kvalitetno da odgovori na rastuće potrebe. Vlade vodećih zemalja medicinskog turizma preduzimaju aktivne korake u cilju da, s jedne strane dalje podstiču medicinski turizam, a sa druge strane da zaštite svoje društvo od negativnih uticaja.

Pri donošenju odluke prisutan je niz faktora. Možda je najvažniji faktor svakako cena. Cene su u pojedinim zemljama dostigle vrlo visok nivo zbog preobimne birokratije i cene osiguranja. Čak i veliki broj pacijenata koji ima zdravstveno osiguranje, ono ne pokriva sve slučajeve i još ako se zna da danas neke kompanije i osiguravajuća društva delimično pokrivaju troškove dolazimo do toga da je medicinski turizam opciono rešenje.

**Tabela 52.** Uporedne cene najvažnijih medicinskih intervencija

Intervencija	Cene u SAD u US \$	Cene izvan SAD u US \$	Najniže cene uključujući i putne troškove u US \$
Operacije kolena	11.692	4.686	1.398
Operacija ramena	6.720	8.972	2.493
Tonzilektomija	3.844	2.185	1.143
Plastične operacije nosa	5.713	3.866	2.156
Operacije katarakte	4.067	2.630	1.282
Operacije vena	7.993	2.685	1.576
Operacije glaukoma	4.392	2.593	1.151

Izvor: Deloitte, 2008

U cene zdravstvenih usluga u SAD su ukalkulisani troškovi hospitalizacije, troškovi lekara, anestezije i lekova. U cene izvan SAD ukalkulisani su isti troškovi, a navedeni su i najniži troškovi u koje su ukalkulisani i putni troškovi. Cene pojedinih intervencija se razlikuju i među zemljama, centrima medicinskog turizma. Podaci u tabelama govore o velikim odstupanjima za pojedine intervencije, a uočava se i različit nivo cena među zemljama centrima medicinskog turizma. Poređenja radi, navedene su i neke cene u Srbiji: plastična operacija grudi u Srbiji je 3000-7000 (u svetu oko 30.000), plastična operacija nosa košta od 1.500 - 3.500 (u svetu oko 25.000).



**Table 54.** Medical tourism prices (in selected countries)

	US	India	Thailand	Singapore	Malaysia	Mexico	Cuba	Poland	HU	UK
Heart bypass (CABG)	113,000	10,000	12,000	20,000	9,000	3,250		7,140		13,921
Heart Valve replacement	150,000	9,500	11,000	13,000	9,000	18,000		9,520		
Angioplasty	47,000	11,000	10,000	13,000	11,000	15,000		7,300		8,000
Hip replacement	47,000	9,000	12,000	11,000	10,000	17,300		6,120	7,500	12,000
Knee replacement	48,000	8,500	10,000	13,000	8,000	14,650		6,375		10,162
Gastric bypass	35,000	11,000	15,000	20,000	13,000	8,000		11,069		
Hip resurfacing	47,000	8,250	10,000	12,000	12,500	12,500		7,905		
Spinal fusion	43,000	5,500	7,000	9,000		15,000				
Mastectomy	17,000	7,500	9,000	12,400		7,500				
Rhinoplasty	4,500	2,000	2,500	4,375	2,083	3,200	535	1,700	2,858	3,500
Tummy Tuck	6,400	2,900	3,500	6,250	3,903	3,000	1,831	3,500	3,136	4,810
Breast reduction	5,200	2,500	3,750	8,000	3,343	3,000	1,668	3,146	3,490	5,075
Breast implants	6,000	2,200	2,600	8,000	3,308	2,500	1,248	5,243	3,871	4,350
Crown	385	180	243	400	250	300		246	322	330
Tooth whitening	289	100	100		400	350		174	350	500
Dental implants	1,188	1,100	1,429	1,500	2,636			953	650	1,600

Izvor: Lunt et al., 2011, p.12, Costs given in US\$.

Drugi, a ne manje važan razlog je dužina čekanja na intervenciju u matičnim zemljama. Postoje retke, specifične usluge koje su dostupne samo u pojedinim zemljama ili su u matičnim zemljama npr. zabranjene.

Tretman u stranoj bolnici je često bolji nego u domaćim bolnicama. Suprotno očekivanju nudi se visok nivo bolesničke nege i pažnje. Većina lekara u centrima medicinskog turizma je školovana na prestižnim univerzitetima i bolnice su opremljene po uzoru na američke. Izvesna sumnja još uvek postoji. Sumnja se u kvalitet opreme i bolnice, a najviše profesionalnu stručnost. Primera radi u Indiji, koja je danas vodeća zemlja medicinskog turizma, otvoreno je čak 240 viših medicinskih škola, što opet dovodi u sumnju kvalifikovanost osoblja (Devon, 2007). Akademski medicinski centri - AMC su razvili velike specijalizovane centre za podršku

turizmu i pružanje raznih usluga. Od usluga treba navesti: kliničke smernice, elektronska i tehnička pomoć, anketiranje pacijenata, medicinsko i stručno osposobljavanje, nabavka dijagnostičkog materijala, opreme, lekova itd. Akreditacija bolnica je posebno važna, jer pruža poverenje pacijentima da su usluge koje pružaju uporedive sa uslugama u renomiranim bolnicama Amerike. Nakon rastuće potražnje za zdravstvenim uslugama izvan granica pokrenuto je osnivanje Zajednička internacionalne komisije (JCI) 1999. godine. Danas postoji više od 120 akreditovanih bolnica širom sveta (Devon, 2007).

Rizici koji prate pacijente medicinskog turizma su svakako bitni i treba ih blagovremeno definisati. Najčešći rizici su: rani povratak tj. što kraći boravak posle izvršene intervencije, osiguranje ne pokriva, eventualne prateće intervencije, opasnost od lokalnih bolesti u tim zemljama, odlazak avionom nije preporučljiv za sve pacijente, naročito za rizične pacijente sa 3,4 bypasses.

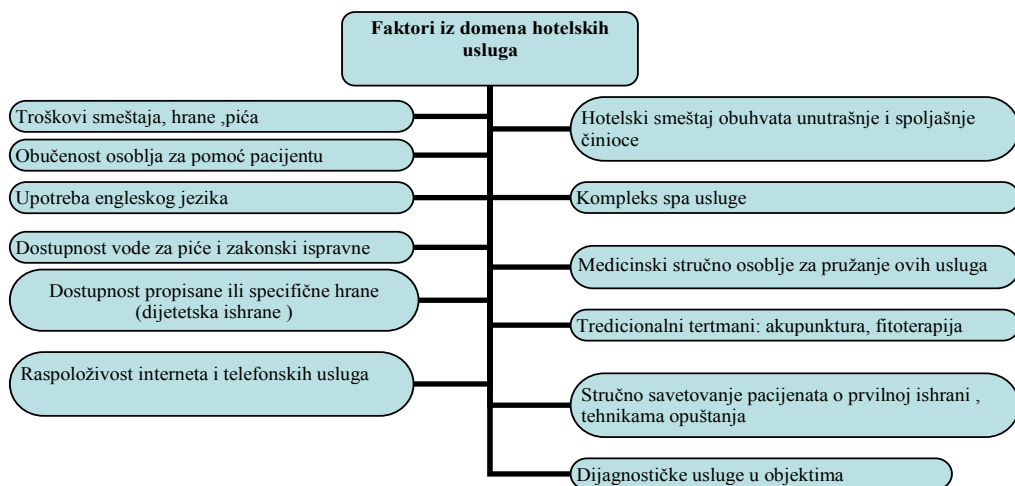
Najvažniji centri medicinskog turizma u Evropi su: Nemačka (u oblasti hirurgije), Švajcarska, Francuska (lider u oblasti estetske hirurgije), Velika Britanija, Belgija, Madjarska i Srbija (stomatološke usluge i usluge plastične estetske hirurgije). U Aziji su najpoznatiji centri: Indija, Tajland, Malezija, Singapur, Filipini. Ostali, isto tako važni centri su: Meksiko, Kosta Rika, Izrael, Turska, Tajvan, Kina i dr. Indija je svakako veoma važna zemlja medicinskog turizma, koju je 2007. godine posetilo 450.000 turista (Delloite, 2008). Privatna mreža klinika „Apollo“ obuhvata više od 41 bolnice. Istovremeno je to prva bolnica u Aziji koja je dobila JCI akreditaciju. Od tretmana koji se u Indiji obavljaju najvažnije su iz domena: ortopedije, neurologije, kozmetičke hirurgije, kardiovaskularne hirurgije, onkologije. Tajland je u 2006.godini posetilo čak 1,2 miliona turista (Delloite, 2008). Turisti su prvenstveno usmereni oporavku, odmoru i wellnessu. Na Tajlandu je najveći kompleks bolnica Jugoistočne Azije i imamo 4 akreditovane bolnice. Specijalizovani su za pružanje intervencija u oblasti: ortopedije, neurologije, estetske hirurgije, stomatologije, kardiovaskularnih obolenja, onkologije i reprodukcije. Singapur je 2006. godine posetilo 410.000 turista. Nacionalni centar za kancer nudi tretmane obolelima od kancera. S obzirom da ima najveći broj specijalista ove oblasti, koji se redovno usavršavaju, ovaj centar je referentna institucija Istočne Azije. U Singapuru imamo čak 13 JCI akreditovanih bolnica. Brazil je atraktivna destinacija za američke pacijente. Specijalizovani su u oblasti plastične i estetske hirurgije. Kosta Rika je važno čvorište Centralne Amerike koje ima akreditovane bolnice u oblasti: ortopedije, neurologije, kozmetičke hirurgije, stomatlogije, kardiovaskularnih procedura i onkologije. Filipini raspolažu specijalizovanim bolnicama u oblasti: ortopedije, onkologije, neurologije, estetske hirurgije i stomatologije. Maleziju je 2006.godine posetilo čak 300.000 pacijenata. Vodeće su kozmetičke hiruške intervencije i alternativna medicina. Meksiko je veoma posećen od strane američkih pacijenata i to prvenstveno u domenu

stomatoloških i kozmetičkih hiruških zahvata. Takođe ima akreditovane bolnice. Mađarska je najposećeniji centar medicinskog turizma za pacijente iz Evrope. Posećenost je prvenstveno zbog stomatoloških i kozmetičkih intervencija. Značajan broj turista dolazi i zbog opravka u banjama.

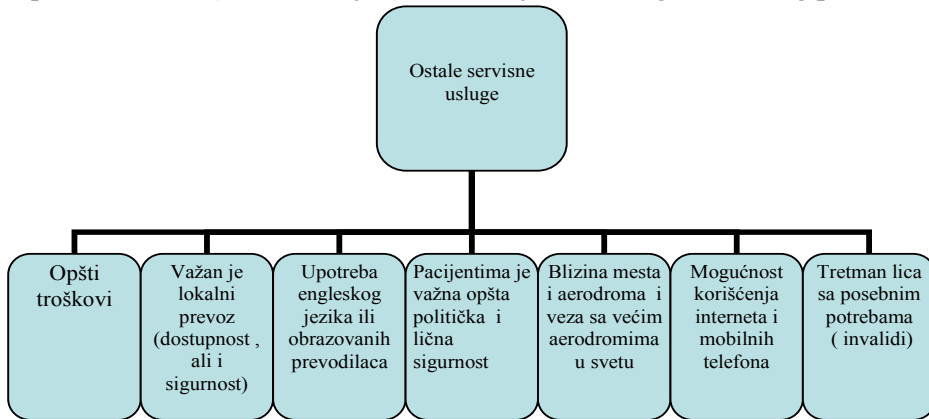
### 1.3. DODATNE USLUGE KOJIMA SE UPOTPUNJUJE PONUDA U DOMENU TURIZMA I U DOMENU MEDICINE

Medicinski turisti, kao vrlo specifična kategorija turista, je motivisana prvenstveno samom intervencijom. Međutim, ako je u ponudi 3, 4 i više centara, u kojima bi se mogla izvršiti intervencija, postavlja se pitanje opredeljujućih faktora pacijenta. Pacijent prvo želi u potpunosti da je informisan o regiji i zemlji u koju ide. Bitna je opšta razvijenost prostora i gostoljubivost domaćina u celini, a posebno prema zemlji iz koje dolazi. Važno je da pacijent ima pozitivan osećaj o celini usluge (od međunarodnog aerodroma, dostupnih transportnih sredstava, do hotelskog smeštaja).

Faktore koji opredeljuju pacijente možemo podeliti u grupe: usluge medicinskih ustanova, hotelske usluge i ostale servisne usluge.



Svi navedeni faktori se koriste za procenu kvaliteta nekog područja. Procenjuje se koliko je moguće ispuniti očekivanja pacijenata. Ovo je samo polazna tačka (iako su brojne) u kreiranju celovitog turističkog proizvoda.



Kada govorimo o medicinskom turizmu, to nije analiza samo zdravstvenih objekata. Na osnovu stepena razvoja medicinskog turizma moguće je sagledati nivo modernizacije društva. Države koje su prve prepoznale značaj medicinskog turizma će imati i najveće rezultate. Od posebnog značaja je i razvoj prateće kulturne ponude i infrastrukture. Lečilišta i centri medicinskog turizma moraju proširiti ponudu na originalan način. Na primer Mađarska, Slovenija, Francuska, Švajcarska, Island, Danska imaju vrlo originalne i već proverene ponude. Zemlje su na različit način upotpunile svoju ponudu u zdravstvenim centrima. U nekim zemljama ponuda je upotpunjena održavanjem stručnih skupova, seminara i promocija firmi ili proizvoda iz domena medicine i kozmetike (Slovenija i Mađarske). Kao primer kompleksne ponude moramo pomenuti i Francusku, koja je poznata po tretmanima lepote, estetske hirurgije, wellnessa i relaksacije. Postignut je spoj Francuske, kao poznatog proizvođača vina, sireva, maslinovog ulja i parfema i medicinskog turističkog centra. Upotreba kozmetičkih proizvoda na bazi grožđa, lekovitog blata i bilja sastavni su deo tretmana lepote. Neke zemlje su iskoristile svoje prirodno bogatstvo (geotermalne izvore, lekovite vode, bilje i blata) i uz dobro osmišljenu medijsku promociju promovisali lečilišta i zdrav život.

## **1.4. MEDICINSKI TURIZAM BALKANA, SRBIJE I ZEMALJA U TRANZICIJI**

U studijama, koje su vršene poslednjih godina o značaju i uticaju turizma na privredu poseban akcenat je stavljen na uticaj zdravstvenog i specijalizovanog turizma. Predviđanja su da će ovaj turizam na području Balkana dobiti na značaju u odnosu na ukupnu ponudu uslužnih delatnosti. Smatra se da je stopa razvoja turizma u zemljama u tranziciji u samom vrhu. Balkan je područje idealne klime i lekovitih termalnih izvora za razvoj zdravstvenog turizma, ali i pratećih privrednih aktivnosti (poljoprivreda, zanatstvo, domaća radinost). Zdravstvena turistička ponuda Srbije i zemalja okruženja, kako navode Ignjatijević et al. (2010) ide u dva pravca. Jedan pravac je tradicionalna ponuda banjskog lečenja, a drugi je ponuda medicinskih usluga (najviše iz domena stomatologije i platične hirurgije) u nekoliko najvećih gradova. Danas se u Srbiji 59 termalnih izvora koristi u banjskom lečenju (od ukupno 150 termalnih izvora) (Filipović, 1995). U velikim gradovima su smešteni i najveći privatni bolnički kompleksi. Na žalost, ni jedna bolnica nema potrebnu akreditaciju i ne učestvuje organizovano u ponudi medicinskog turizma. Zainteresovanost pacijanata iz inostranstva je velika. Prvenstveno su to građani na privremenom radu u inostranstvu ili trajno iseljeni koji održavaju vezu sa domovinom. Posete Srbiji se „iskoriste“ za obavljanje određenih intervencija. Postoje državne, javne i privatne klinike svetskog ranga. One bi uz jedan organizovan i sinhronizovan nastup sa vodećim turističkim agencijama mogle učiniti da i ovo područje postane centar medicinskog turizma. Netaknuta priroda, vazdušne banje i bogatstvo tradicije bi u koordinaciji sa vrhunskim medicinskim uslugama (u velikim gradovima) mogli da obezbede kompletnu ponudu.

## **2. MALA I SREDNJA PREDUZEĆA U ZDRAVSTVENOM TURIZMU**

Turizam podstiče razvoj nacionalnih ekonomija i značajan je faktor uključivanja nacionalne ekonomije u globalne ekonomske tokove. U oblasti turizma Srbije postoje brojni problemi, koji onemogućavaju ostvarivanje strateških ciljeva. (Cvijanović, Mihailović, 2016). Dosadašnji pristup razvoju zdravstvenog turizma nije bio celovit i nije težio ostvarivanju celovitog privrednog razvoja. Uz optimalno korišćenje prirodnih resursa, radom stečenih preduslova i tehnoloških mogućnosti moguće je eliminisati tradicionalizam i otvoriti put dugoročnom razvoju i tranziciji turističkog sektora. Zbog visokog stepena prilagodljivosti promenama poslovnog okruženja, potenciran je značaj MSP i preduzetništva, kao subjekta razvoja zdravstvenog turizma. (Milojević, Ignjatijević, Đorđević, 2014). U uslovima smanjenja proizvodnje, porasta nezaposlenosti, pada ekonomske efikasnosti, nelikvidnosti i prezaduženosti, otežanog plasmana proizvoda i usluga, smanjenja platežno sposobne domaće tražnje, savremena marketinška misao je kreator novog proizvoda, nove usluge i novog tržišta. Zemlje i tržišta koja su među prvima osetila značaj novog, kreativnog mišljenja danas su vodeći centri zdravstvenog turizma.

Banje nisu samo puki objekti u kojima se vodi računa o zdravlju ljudi u jednoj državi, nego se na primeru njihovog razvoja može zaključiti stepen modernizacije jednog društva, koliko društvo poštuje i koristi vlastite potencijale, i koliko je ono sposobno za uključivanje u konkurentno svetsko tržište. U narastajućoj konkurenciji ponude u zdravstvenom turizmu, profitiraju one države koje ulažu u naučni razvoj ove vrste turizma, zatim u originalnost i razvoj propratne kulturne ponude, u modernizaciju propratnih objekata i infrastrukture, te u medijsku promociju i gradnju jedinstvenog imidža svojih banja i lečilišta. (Cvijanović, Trandafilović, Imamović, 2013). Potencijal ekonomskog razvoja regija i gradova u državama u tranziciji krije se naročito u oblasti zdravstvenog turizma, odnosno turizma specijalizovanog za rekreaciju, rasonodu i poboljšanje stanja duha i tela. Tako turizam, kao važna privredna grana države u tranziciji na Balkanu, može da predstavlja jedan od vrlo bitnih segmenata razvoja privrede srednjeg društvenog sloja. Taj društveni sloj je zbog ratova, međunarodnih sankcija, iseljavanja mladih stručnjaka iz zemlje i loše ekonomske situacije, gotovo potpuno odumro. Turizam je potreban kao životno važna injekcija razvoju sela i provincija, čiji je privredni i kulturni život dugo vremena bio zanemarivan (Šuljagić, 2005).

## 2.1. POTENCIJAL ZDRAVSTVENOG TURIZMA U SVETU I SRBIJI

Ubrzana industrijalizacija i tempo života kreira nove potrebe, želje i trendove. U želji da se udovolji novim životnim zahtevima turistički i zdravstveni centri razvijaju nov pristup zdravlju. Danas, pored turističke usluge postoji mogućnost pružanja i izvršenja najozbiljnijih intervencija. Tako se pružanje određene zdravstvene usluge može nazvati „koristan doživljaj“. Korišćenje usluga zdravstvenog turizma u inostranstvu i prelivanje sredstava u fondove zdravstvenog osiguranja drugih zemalja je predmet ozbiljnih ekonomskih analiza. Prema podacima korišćenje usluga zdravstvenog turizma u svetu je u 2009.godini poraslo u odnosu na 2008. godinu za 100%. Predviđanja su da će u periodu do 2017.godine korišćenje usluga zdravstvenog turizma rasti prosečno po godišnjoj stopi od 29,86%. Procena je da će 2017.godine vrednost potražnje za zdravstvenim uslugama iznositi 15,75 miliona dolara (Medical Tourism: Consumers in Search of Value, Deloitte, 2008.).

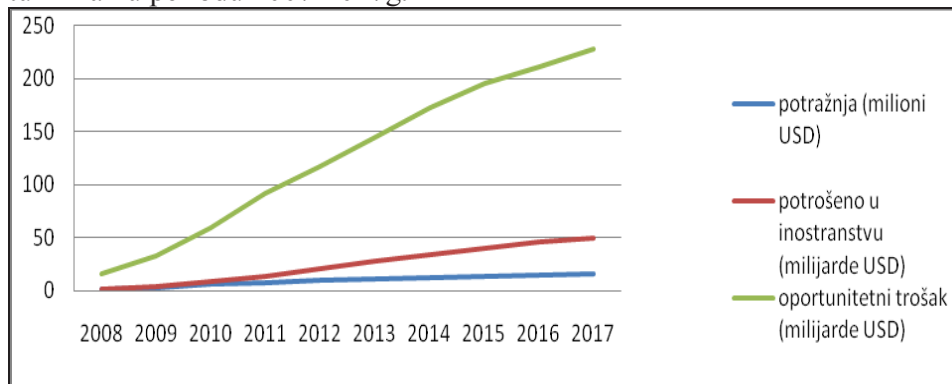
**Tabela 55** . Potražnja pacijenata zdravstvenog turizma (milioni USD) i oportunitetni trošak (miljarde USD)

Godina	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Pacijenti	1,50	3,00	6,00	7,50	9,38	10,78	12,39	13,64	15,00	15,75
Procentualno Povećanje	100	100	25	25	15	15	10	10	5	
Potrošeno u inostranstvu (korisnici iz SAD)	2,1	4,4	9,0	13,9	21,4	27,6	34,1	40,4	45,7	49,5
Oportunitetni trošak (korisnici iz SAD)	15,9	32,8	59,2	91,5	117,8	145,5	172,4	195,3	211,2	228,5

Izvor: Deloitte , Medical Tourism: Consumers in Search of Value , 2008.

Projektovani rast potražnje usluga zdravstvenog turizma biće praćen porastom oportunitetnog troška tj. propuštene koristi ili zarade. Prema podacima u 2008.godini su pacijenti iz SAD u inostranstvu potrošili 2,1 milijardu USD na usluge zdravstvenog turizma. Oportunitetni trošak je u 2008.godini iznosio 15,9 milijardi USD. Procena je da će oportunitetni trošak do 2017.godine da raste prosečno po godišnjoj stopi od 34,46%, tako da će 2017. godine iznositi 228,5 milijardi USD. Korisnike usluga zdravstvenog turizma iz USA i drugih visoko razvijenih zemalja prvenstveno opredeljuje visina cene i brzina pružanja usluge. Korisnike usluga iz manje razvijenih zemalja takođe opredeljuje nivo cena, mada je znatno važniji visok nivo stručnosti i osposobljenosti zdravstvenog osoblja i stepen ostalih servisnih usluga.

**Grafikon 14.** Projekcije povećanja potražnje za uslugama zdravstvenog turizma, vrednosti oportunitetnog troška i deviznog odliva usled izvoznog turizma u periodu 2007-2017g.



Korisnici usluga zdravstvenog turizma u potrazi za uslugama zdravstvenog turizma u zemljama trećeg sveta iz razloga nižih cena i brzine pružanja usluge. Drugu grupu čine turisti iz manje razvijenih tj. siromašnih zemalja. Njihovi motivi su drugačiji. Ova grupa turista je u potrazi za visokim kvalitetom zdravstvene usluge i usmereni su prema zemljama Evrope. Opredeljujući faktori korisnika usluga se mogu svrstati u kategoriju usluga iz domena zdravstvenih, hotelskih i ostalih servisnih usluga.

Ponuda zdravstvenog turizma Srbije se odvija u dva pravca. Jedan pravac je tradicionalna ponuda banjskih lečilišta, a drugi pravac je ponuda zdravstvenih usluga (najviše iz domena stomatologije i plastične hirurgije) u nekoliko većih gradova Srbije. Za Srbiju su specifične vrlo kvalifikovane tehnike lečenja, koje se ne mogu naći u drugim zemljama. Osnovni elementi banjskog turizma su kvalitetna medicinska struka, dobra opremljenost banje, prirodni lekoviti faktor: kvalitetan vazduh i prijatna klima, kao i vrlo umerene cene usluga. Danas se u Srbiji od ukupno 150 termalnih izvora koristi samo 59. Iskorišćenost prirodnih lekovitih i vodnih resursa Srbije je ispod 5% uz prosečan boravak korisnika u banjskim turističkim centrima u trajanju od 6,46 dana. Banjske destinacije, destinacije zdravstvenog turizma i velnes centri su posećeni turistima svih starosnih grupa u istom procentu. Korisnici banjskih usluga su prosečno srednjeg obrazovanja (54%), a korisnici usluga visokog obrazovanja učestvuju samo sa 12% (Zbornik radova sa kongresa banja, Vrnjačka banja, 25-26. Maj 2009.).

Korisnici zdravstvenih usluga su specifična kategorija turista. Prvenstveno su motivisani određenom zdravstvenom intervencijom, dok značajan broj korisnika preferira odmor i očuvanje zdravlja. Korisnicima je važna opšta razvijenost prostora, politička, lična sigurnost i gostoljubivost. Korisnicima zdravstvenih usluga je od posebnog značaja i ponuda pratećih sadržaja. Lečilišta i centri moraju proširiti ponudu na originalan način. Neke



zemlje su na originalan način upotpunile svoju ponudu. Negde je ta ponuda proširena na održavanje stručnih skupova, seminara i promocija firmi ili proizvoda iz domena medicine i kozmetike. Neke zemlje su iskoristile svoje prirodno bogatstvo (geotermalne izvore, lekovite vode, bilje i blata) i uz dobro osmišljenu medijsku promociju promovisali lečilišta i zdrav život. (Cvijanović, Vuković, 2014). Kompleks ponude zdravstvenih centara Srbije takođe treba da poveže prirodna bogatstva, poljoprivrednu proizvodnju, zanatstvo, domaću radinost i dr. Iskustva razvijenih zemalja preneti na područje Srbije i Balkana bi podrazumevala negovanje originalnog, izvornog i etno stila. Veza sa duhovnošću i promocija kulturno istorijskih spomenika bi upotpunila ponudu.

## **2.2. ZNAČAJ MSP U SEKTORU ZDRAVSTVENOG TURIZMA**

U sektoru zdravstvenog turizma posluju mala i srednja preduzeća. Mala i srednja preduzeća se osnivaju i posluju u oblasti proizvodnje, a znatno više maloprodaje, veleprodaje i sektora usluga. Karakteriše ih visok stepen fleksibilnosti i niski fiksni troškovi. Posebno je važna inovativnost, kreativnost i preduzetnička inicijativa. Visok stepen motivacije zaposlenih u malim i srednjim preduzećima u direktnoj je vezi sa strukturom zaposlenih, gde preovladava porodični biznis, odnosno svojina nad kapacitetima. Poslovanje malih i srednjih preduzeća je od posebnog značaja za Srbiju, zemlju u procesu tranzicije i tehnološkog razvoja. Profitabilno poslovanje i kooperacija sa velikim preduzećima, turističkim kompleksima i zdravstvenim centrima otvara prostor za novu zaposlenost. MSP doprinose porastu zaposlenosti na višem nivou i na duži rok, tako da obezbeđuju značajan udeo svih zaposlenih. Strateška važnost MSP leži u mogućnosti da apsorbuje radnike koji su ostali bez posla u procesu tržišnog prestrukturiranja. (Milojević, Mihailović, Cvijanović, 2012). Mnoga MSP zapošljavaju visoko obrazovane i obučene radnike što naglašava njihov značaj. U uslovima visoke nezaposlenosti, posebno je važno da se aktivnim uključivanjem MSP u razvoj zdravstvenog turizma doprinosi ruralnom razvoju, zapošljavanjem radnika sa lokalnog područja.

Organizacija i poslovanje preduzeća na naučnim principima uz visok stepen specijalizacije poslova obezbeđuje visoku moć prilagođavanja potrebama tržišta. Transfer znanja i tehnologije uz korišćenje iskustava vodećih zemalja zdravstvenog turizma može značajno doprineti porastu produktivnosti rada. Pored samostalnog poslovanja malih i srednjih preduzeća, moguće je i dugoročno horizontalno povezivanje. Horizontalno povezivanje malih i srednjih preduzeća doprinosi povećanju njihove efikasnosti (u značajnoj meri zbog sposobnosti prihvatanja inovacija), jer povećanje dohotka i broja zaposlenih na bazi porasta tražnje u jednom

sektoru utiče na rast i nove investicije u drugim sektorima ruralne ekonomije. To se odnosi i na efekte povezivanja preduzeća iz istog sektora proizvodnje. Ova mogućnost prenošenja dodatne vrednosti jednog preduzeća na druga preduzeća nije u dovoljnoj meri iskorišćena na ruralnim područjima Srbije. Zbog povezivanja preduzeća sa ruralnih i urbanih područja i lakšeg pristupa finansijskim sredstvima unapređuje se i ruralni razvoj konkretnih područja (Đekić, 2005).

Optimalno korišćenje zdravstvenih i turističkih resursa može se ostvariti uz razvoj malih i srednjih preduzeća. Rezultati poslovanja malih i srednjih preduzeća se mogu unaprediti poslovnim povezivanjem sa domaćim i stranim turističkim agencijama, Takođe je važno uspostaviti partnerstvo sa domaćim i stranim turističkim organizacijama, osiguravajućim kompanijama i zdravstvenim, penzionim i invalidskih fondovima.

Uloga MSP u zdravstvenom turizmu je u domenu proizvodnje i usluga. Tu spadaju:

- hotelski i privatni smeštaj
- proizvodnja propisane i specifične hrane
- proizvodnja lekovitog bilja i pomoćnih lekovitih sredstava
- proizvodnja tradicionalnih lekovitih kozmetičkih preparata
- proizvodnja suvenira
- prevodilačke usluge
- usluge interneta i mobilne telefonije
- usluge istraživanja tržišta i reklamiranja
- usluge organizovanja i održavanja savetovanja, seminara i simpozijuma u centrima
- usluge organizovanja kraćih turističkih obilazaka kulturnih i istorijskih spomenika
- usluge lokalnog i prevoza do aerodroma i zdravstvenih centara
- usluge celokupnog tretmana lica sa posebnim potrebama
- usluge prometa medikamentima (bezbednih i paralelnih sa stranim medikamentima)
- usluge iznajmljivanja vozila
- organizovanje likovnih i muzičkih manifestacija u centrima
- organizovanja i održavanja stručnog savetovanja pacijenata o pravilnoj ishrani,
- kompleks spa usluga i dr.

Aktivnosti malih i srednjih preduzeća su faznog karaktera, obuhvataju proizvodnju, preradu i promet. Uloga svakog lokalnog aktera treba da bude koncipirana na osnovu njegovih potencijala, a od posebnog značaja je postizanje visokog nivoa svesti o neophodnosti partnerskog odnosa.

### 2.3. PRAVCI RAZVOJA MALIH I SREDNJIH PREDUZEĆA

Značaj razvoja MSP u procesu tranzicije našeg društva naglašen je u strategija razvoja MSP. Obezbediti visok kvalitet postojećih usluga, dobro poznavanje savremenih tokova tražnje, povećanje tržišnog učešća i uopšte povećanje tržišne efikasnosti, ciljevi su sadržani u strategiji razvoja malih i srednjih preduzeća i preduzetništva. (Zakić, Vukotić, Cvijanović, 2014). U okviru strategije razvoja MSP je identifikovan turizam, kao sektor sposoban da podstakne ekonomski razvoj, poveća zaposlenost i devizni priliv.

Konkretan doprinos razvoju MSP ogleda se u uvažavanju konkretnih zahteva i interesa MSP i jačanju institucionalne podrške na svim nivoima. Regionalne agencije, centri i kancelarije su nosioci stvaranja novog poslovnog okruženja i niza operativnih programa. Programi podrške razvoju MSP su u domenu: uvođenja sistema kvaliteta; jačanje veza između obrazovnog i naučnoistraživačkog sistema i sektora MSP; edukacije i pružanja savetodavnih usluga, promocije i PR aktivnosti.

Niska konkurentnost domaćih preduzeća, njihovih proizvoda tj. usluga predstavlja jedan od glavnih problema sektora MSP. Unapređenje položaja zdravstvenog turizma u Srbiji svakako treba početi privatizacijom privrednih subjekata i izradom kvalitetnih zakonskih i podzakonskih akata, koji definišu ulogu MSP u oblasti zdravstvenog turizma. Uvođenje ISO standarda je važno za uspostavljanje sistema kvaliteta na domaćem nivou, dok međunarodna akreditacija zdravstvenih ustanova, korisnicima garantuje kvalitet usluge kao u renomiranim svetskim centrima. U 2007. godini je bilo akreditovano 120 bolnica širom sveta. U Srbiji nije akreditovana nijedna privatna, ni državna zdravstvena ustanova ili preduzeće za pružanje usluga iz oblasti zdravstvenog turizma.

Potrebno je inicirati medicinsku i nemedicinsku edukaciju zaposlenih kroz programe obuke i prekvalifikaciju kadrova. To podrazumeva otvaranje stručnih škola ili organizovanje kurseva i seminara iz domena medicine, turizma, ugostiteljstva, stranih jezika i dr. U Indiji, vodećoj zemlji zdravstvenog turizma je otvoreno čak 240 srednjih medicinskih škola (<sup>1</sup> Devon, H., 2007). Delovanje agencija podrazumeva i promotivne i PR aktivnosti. Promociju zdravstvenog turizma treba započeti identifikovanjem ciljnih grupa. Na prvom mestu bi trebali da budu gosti-pacijenti iz Skandinavije, koji nemaju razvijeno banjsko lečenje i gde su cene zdravstvenih usluga vrlo visoke. U promociji naglasak treba staviti na medicinu, koja je u osnovi zdravstvenog turizma. Važno je partnerstvo sa međunarodnim udruženjima i promocija na međunarodnim sajmovima i specijalizovanim domaćim sajamskim manifestacijama. U cilju promocije zdravstvenog turizma treba izraditi zdravstveni turistički vodič. Neke zemlje unapređuju zdravstveni turizam akcijama iz domena spoljne politike.

Izmenama u viznom režimu države nastoje da se prilagode potrebama korisnika usluga zdravstvenog turizma.

Obezbeđenje finansijskih sredstava sektoru MSP predstavlja poseban problem. Preduzete su brojne aktivnosti kako bi se olakšao pristup sektora MSP izvorima kapitala. Domaćim bankama nedostaje iskustvo u odobravanju kredita sektoru MSP. Problem bi u narednom periodu trebao da se reši osnivanjem privatnih investicionih fondova i kroz aktivnosti Garancijskog fonda i donatorsku pomoć. Investicije u zdravstvenom turizmu podrazumevaju ozbiljna ulaganja u izgradnju lokalne saobraćajne i komunalne infrastrukture i izgradnju savremenih centara. Investicije u banjama u 2007. godini su iznosile 162 miliona dinara, a 2008. godine 98 miliona dinara i dodatnih 40,5 miliona dinara ulaganja u infrastrukturu banja. Potrebno je pronaći nove mehanizme za olakšavanje priliva privatnih investicija u mala i srednja preduzeća.

### **3. BUDŽETSKO FINANSIRANJE FINANSIRANJU UPRAVLJANJA OTPADOM U REPUBLICI SRBIJI**

Makroekonomski posmatrano finansiranje upravljanja otpadom predstavlja jedno od važnih pitanja svake savremene države. Finansijska institucija kao što je budžet predstavlja osnovni fiskalni instrument kojim se mogu podmiriti potrebe u vezi sa finansiranjem upravljanja otpadom.

S obzirom da se zaštita životne sredine finansira iz više različitih izvora finansiranja, kao što su direktno iz sektora privrede, prihoda od naknada i izvora međunarodnih donacija, a u najvećoj meri iz budžeta Republike Srbije, u radu ćemo obraditi upravo finansiranje upravljanja otpadom iz budžeta Republike Srbije.

Važnu ulogu u oblasti upravljanja otpadom ima Agencija za zaštitu životne sredine koja svojim radom u velikoj meri utiče na odgovorno ponašanje pravnih i fizičkih lica kao velikih zagađivača. To za posledicu ima odgovorniji odnos prema zaštiti životne sredine što se pozitivno odražava na društvo u celini. Zbog toga je neophodna pozitivna korelacija između izdvajanja finansijske institucije kao što je budžet i sektora privrede koji uzajamnim delovanjem mogu u velikoj meri da doprinesu zajedničkom finansiranju tretiranja otpada u Republici Srbiji. Takođe, neophodno je da se glavni teret finansiranja premesti sa budžeta Republike na zagađivače i namenske fondove za tretiranje i reciklažu otpada.

Republika Srbija ima projektovan cilj u vezi sa priključenjem Evropskoj Uniji (EU), tako da je neophodno usaglašavanje, kako načina finansiranja tako i modela upravljanja otpadom uopšte. Zbog te činjenice, sagledaćemo budžet zamalja EU kao i udeo u njihovom BDP (domaćem bruto proizvodu) za finansiranje upravljanja otpadom.

U radu koristimo metodu korelacije kao osnovnu statističku metodu kako bi utvrdili odnos stanja i strukture rashoda za potrebe makroekonomskog finansiranja iz budžeta i pojedinačnih činilaca upravljanja otpadom u Republici Srbiji. U cilju sagledavanja ekonomskih činilaca i načina finansiranja budžetskog dela upravljanja otpadom sa jedne strane i elemenata zagađivanja zaštite životne sredine korišćemo različite analitičke pokazatelje. Jedna od osnovnih varijabli je BDP i budžet Republike Srbije koji će biti polazna veličina razmatrana u ovom istraživanju. Pored toga koristiće se i odnosi između budžetskih aproprijacija koje predstavljaju udele na rashodnoj strani budžeta opredeljene za namene finansiranja izdataka zaštite životne sredine što je ujedno pokazatelj udela rashoda u ukupnoj državnoj potrošnji kao sastavnom delu BDP-a.

Kao mera stanja zaštite životne sredine koriste se pokazatelji subvencije za ponovnu upotrebu i iskorišćenje otpada kao sekundarne sirovine, ponovna upotreba i iskorišćenju otpada kao sekundarne sirovine.

Ovi pokazatelji upućuju na stepen subvencionisanja upravljanja otpadom u odnosu na izdvajanje iz budžeta za zaštitu životne sredine.

U radu koriste se podacima Narodne banke Republike Srbije, Agencije za zaštitu životne sredine, Zavoda za statistiku Republike Srbije, period od 2010. do 2014. godine.

Za potrebe istraživanja koristili smo model  $GDP=C+G+I+X-M$ , rashodnog metoda utvrđivanja BDP u kome C označava ličnu potrošnju, G javnu potrošnju, I investicije, X izvoz, a M uvoz.

U toku istraživanja primenili smo model korelacije Pirsonovog koeficijenta  $r_{xy}=C_{xy}/SD_x * SD_y$ , gde  $C_{xy}$  označava kovarijansu, a  $SD_x * SD_y$ , proizvod standardnih devijacija h i y.

Kako bi izvršili procenu vrednosti u narednom periodu zavisno od ekonomskih kretanja koristili smo metodu vremenskog linearnog trenda  $\hat{y} = b_0 + b_1x$ , gde  $\hat{y}$  predstavlja linearnu funkciju,  $b_0$  (prosek) i  $b_1$  (srednji apsolutni porast) predstavljaju ocene parametara, a x predstavlja podatke vremena. Za izračunavanje ocene parametara trenda koristi se metod najmanjeg kvadrata.

U istraživanju polazeći od podataka koje smo prikupili i metoda koje primenjujemo izvršili smo statističku pripremu podataka radi mogućnosti njihove obrade.

**Tabela 56.** Finansijski pokazatelji u Republici Srbiji u milionima dinara

Godina	Budžet Republike Srbije	Izdvajanja iz budžeta za ZŽS	Subvencije iz budžeta RS za zaštitu životne sredine	Subvencije za ponovnu upotrebu i iskorišćenje otpada kao sekundarne sirovine-reciklaža iz budžeta Republike Srbije	Generisana količina otpada u Srbiji (t)	Ponovna upotreba i iskorišćenje otpada kao sekundarne sirovine-reciklaža (t)
1	2	3	4	5	6	7
2010	714.823,84	1.571,34	385,00	0	33.615.918	565.310
2011	804.947,31	1.438,53	361,00	0	49.004.760	764.752
2012	824.481,00	1.321,52	380,00	0	55.002.585	883.758
2013	965.700,00	7.771,98	444,84	200,00	58.388.403	1.015.310
2014	929.902,00	9.537,05	630,00	300,00	47.503.246	1.273.242

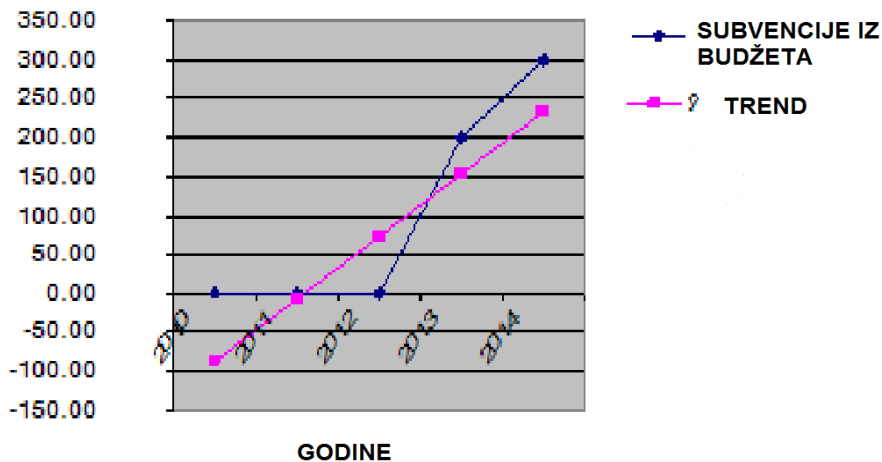
Izvor: [http://www.nbs.rs/export/sites/default/internet/latinica/80/realni\\_sektor/SBRS01.xls](http://www.nbs.rs/export/sites/default/internet/latinica/80/realni_sektor/SBRS01.xls), <http://www.mfin.gov.rs/pages/issue.php?sf=6&id=1578>

Izvršili smo analizu budžeta Republike Srbije (h) i subvencije za ponovnu upotrebu i iskorišćenje otpada kao sekundarne sirovine-reciklaža iz budžeta Republike Srbije (u). Primenom PEARSON-OV metode korelacije ustanovili smo da vrednost korelacije iznosi,  $r_{xy}=0.84$  što spada u jako pozitivnu korelaciju.

Ukoliko iz predhodne tabele kao pojavu (h) uzmemo budžeta Republike Srbije za projektovane godine (2010-2014), a kao pojavu (u) generisanu količinu otpada u Republici Srbiji, primenom PEARSON-OV metode korelacije ustanovili smo da je vrednost koeficijenta korelacije iznosi  $r_{xy}=0.75$  što spada u jako pozitivnu korelaciju.

Primenom PEARSON-OVE metode korelacije ustanovili smo da je vrednost koeficijenta korelacije, analizom (h) subvencije za ponovnu upotrebu i iskorišćenje otpada kao sekundarne sirovine-reciklaža iz budžeta Republike Srbije i (u) ponovna upotreba i iskorišćenje otpada kao sekundarne sirovine,  $r_{xy}=0,89$  što znači da je koeficijent korelacije u jako pozitivnoj korelaciji.

**Grafikon 16.** Subvencije za ponovnu upotrebu i iskorišćenje otpada kao sekundarne sirovine izbudžeta Republike Srbije u milionima dinara



Izračunavanjem vremenskog linearnog trenda došli smo do modela linearnog trenda  $\hat{y} = 71,43+80,00x$ , gde je proseka u posmatranom periodu kapitalnih rashoda 71,43 miliona dinara, a srednji apsolutni rast u predstavljenom periodu 80,00 miliona dinara. Izračunavanjem vrednosti trenda za 2020. godinu došli smo do rezultata od 791.43 miliona dinara.

Analizirajući dobijene rezultate može se zaključiti da budžet Republike Srbije i subvencije za ponovnu upotrebu i iskorišćenje otpada kao

sekundarne sirovine-reciklaža iz budžeta Republike Srbije, povezani u jako pozitivnoj korelaciji, što znači da u ovom slučaju rastom budžeta Republike Srbije, raste i izdvajanje iz budžeta za ponovnu upotrebu i iskorišćenje otpada kao sekundarne sirovine-reciklaža.

Povezanost ova dva predmeta upoređivanja, na prvi pogled, deluje pozitivno i optimistično, jer izdvajanja Republike iz budžeta za subvencije za ponovnu upotrebu i iskorišćenje otpada kao sekundarne sirovine prati i rast budžeta Republike. Na drugoj strani dugoročno gledano, svi troškovi finansiranja ponovne upotrebe i iskorišćenja otpada kao sekundarne sirovine predstavlja javne rashode, a politika upravljanja otpadom predstavlja dugoročnu delatnost koja iziskuje velika finansijska ulaganja. U svrhu rasterećenja budžeta države njena uspešnost se temelji na osiguranju dodatnih, stalnih i sigurnih izvora finansiranja. Na taj način će se ostvariti ciljevi i mere za unapređenje ponovne upotrebe i iskorišćenja otpada kao sekundarne sirovine. Pored pomenutog načina finansiranja ponovne upotrebe i iskorišćenja otpada kao sekundarne sirovine, u vidu subvencije iz budžeta Republike, neophodno je i pojačano finansiranje u vidu subvencija iz fondova za zaštitu životne sredine kao i subvencije i sredstava iz privrede i zagađivača životne sredine. Ova subvencionisana ulaganja bi podstakla otvaranje novih fabrika za ponovnu preradu i iskorišćenje otpada čiji se trend poslednih godine u Srbiji raste. U periodu od 2010. godine broj izdatih dozvola za upravljanje otpadom u Republici Srbiji je stalno rastao – 2010. godine bilo je izdato 374 dozvole, 2011. godine 788, a u 2012. godini 370 dozvola. Taj trend se nastavio i u 2014. godini i dostigao je cifru od preko 2000 izdatih dozvola. Važna činjenica je da većim izdvajanjem iz fondova za zaštitu životne sredine i pomenutim načinom finansiranja u vidu subvencija i podsticaja, imali bi smo finansiranje ponovne upotrebe i iskorišćenje otpada kao sekundarne sirovine sa znatno manjim oslanjanjem na budžet Republike, koji bi bio u velikoj meri nezavisan od trenutnog ekonomskog stanja države.[6]

Veoma je bitno istaći da ponovna upotreba i iskorišćenja otpada kao sekundarne sirovine prati porast generisane količine otpada u Republici Srbiji. Analiza nam govori da su i ova dva predmeta upoređivanja, budžet Republike Srbije i generisana količina otpada u Republici Srbiji, povezani u jako pozitivnoj korelaciji, što znači da je porastom budžeta Republike Srbije rasla i količina generisanog otpada. Rast budžeta Republike prati porast ukupne količine generisanog otpada što podrazumeva da je porast količine generisanog otpada uzrok porasta industrijske proizvodnje, privrede, rudarstva i energetike, potrošnje stanovništva i ostalih uzročnika koji generišu otpad. Otpad predstavlja čist gubitak ne obnovljenih prirodnih resursa, ali taj gubitak se može smanjiti minimalnom, pravilnom upotrebom i ponovnim korišćenjem. Zbog toga je otpad poslednjih godina postao značajna sekundarna sirovina koja ima veliku ekonomsku vrednost.



Još uvek veliki problem, koji nam govori o tome koliko je neophodno ulaganje u upravljanje otpadom i koliko je važno da se svest o značaju otpadnog materijala kao resursa promeni, predstavlja to što i dalje znatno više izvozimo otpada nego što ga uvezemo. Podaci nam govore (uvoz i izvoz neopasnog otpada: 2010. godine, uvoz 74.742 t, a izvoz 529.366 t; 2011. godine uvoz 109.665 t, a izvoz 586.636 t; 2012. godine, uvoz 174.979 t, a izvoz 548.247 t; 2013. godine, uvoz 274.417 t, a izvoz 491.629 t.) da je u periodu od 2010. do 2013. godine izvoz otpada lagano opadao, dok je uvoz beležio rast u većem obimu. Ekonomski isplativiji način proizvodnje nekog proizvoda je proizvodnja ponovnom preradom i iskorišćenjem otpada-reciklažom nego od sirovine proizvoditi gotov proizvod pa je zbog toga potrebno povećati uvoz otpada za reciklažu u Republiku Srbiju.

Analizirajući rezultate možemo videti da su subvencije za ponovnu upotrebu i iskorišćenje otpada kao sekundarne sirovine-reciklaža iz budžeta Republike Srbije i ponovne upotrebe i iskorišćenja otpada kao sekundarne sirovine-reciklaža u jako pozitivnoj korelaciji, što znači da rastom subvencije za ponovnu upotrebu i iskorišćenje otpada kao sekundarne sirovine-reciklaža iz budžeta Republike Srbije, rasla i količina upotrebe i iskorišćenja otpada kao sekundarne sirovine.

Savremeno uređene države u procesu zaštite životne sredine veliku pažnju daju na reciklaži sekundarnih sirovina i vraćanje u ponovnu upotrebu u istom ili drugom obliku. Zbog toga na otpad treba gledati kao na sekundarnu sirovinu iz koje se reciklažom proizvode određeni proizvodi neophodni duštvu. Reciklažom sekundarnih sirovina, pored osnovnog značaja zaštitita i očuvanje životne sredine, dobijamo znatno jeftiniju proizvodnju određenih proizvoda jer sirovina već postoji i nije potrebno izdvajanje za nabavku, a iz tabele se vidi jedna pozitivna i optimistična slika u vidu subvencionisanih ulaganja u ponovnu upotrebu i iskorišćenje otpada kao sekundarne sirovine.

Vremenskim linearnim trendom smo prikazali trend kretanja izdvajanja iz budžeta Republike Srbije u vidu subvencija, modelom linearnog trenda, kroz vremenski period od 2010. godine do 2014. godine. U dijagramu, subvencije za ponovnu upotrebu i iskorišćenje otpada kao sekundarne sirovine iz budžeta Republike Srbije i model linearnog trenda, se vidi da je trend izdvajanja iz budžeta za reciklažu otpada rastao.

Primenom vremenskog linearnog trenda za predviđanje izdvajanja iz budžeta Republike Srbije za 2020. godinu, došli smo do rezutata da, ako bi se rast izdvajnja iz budžeta u vidu subvencija nastavio to bi predstajalo veliki problem i opterećenje za budžet Republike Srbije. Veliki deo budžetskuh sredstava bi odlazio na racilkažu otpada što bi u velikoj meri moralo da se odrazi na neku drugu oblast finansiranja iz budžeta Republike Srbije.

Potreba za zaštitu životne sredine predstavlja imperativ svake savremene države. Dinamika našeg društvenoekonomskog razvoja zahteva primenu savremnih tehničko-tehnoloških sistema koji će moći umanjiti

zagađenje životne sredine. Za te potrebe neophodno je izdvojiti određene investicije, što predstavlja problem većine nerazvijenih zemalja. Pomenuli smo da finansiranje upravljanja otpadom predstavlja jedno od najvažnijih pitanja kada govorimo o zaštiti životne sredine, jer se finansira iz više izvora kao što su: finansiranja iz sektora privrede, prihoda od naknada i izvora međunarodnih donacija, u najvećoj meri iz budžeta Republike Srbije.

Statističkim metodama predstavili smo odnos između elemenata upravljanja otpadom u sistemu zaštite životne sredine i njihovog finansijskog uporišta u ekonomskoj moći države. Najveći problem, potkrepljen validnim podacima, predstavlja to što se u najvećoj meri upravljanje otpadom kao ključnim segmentom zaštite životne sredine finansira iz budžeta. Budžet Republike Srbije je rastao, a uporedo sa tim rasla su i izdvajanja za zaštitu životne sredine kao i subvencije za upravljanje otpadom, sve to je pozitivno kada je u pitanju finansiranje zaštite životne sredine i upravljanje otpadom, ali nije dobro što sva ta izdvajanja predstavljaju veliki teret za državu i njen budžet.

Finansiranje u upravljanje otpadom treba da bude konstantno i kvalitetno od momenta prikupljanja otpada do same prerade i vraćanja u ponovnu upotrebu. Međutim ovakvo finansiranje nije moguće, jer finansiranje upravljanja otpadom zavisi od ekonomske snage budžeta i ekonomske moći budžetskih korisnika. Naše viđenje je da država trebala da u prvu ruku i do neka granice podstakne otvaranje fabrika za upravljanje otpadom u vidu subvencija kako bi kasnije smenjili izdvajanja iz Budžeta Republike i rasteretili budžet, čime bi od tih fabrika za upravljanje otpadom kasnije u vidu poreza ubirali sredstva i time prihodovali u budžet.

U očuvanje životne sredine i upravljanja otpadom potrebno je uključiti sve elemente društvenog sistema, a u prvi red treba svrstati najveće zagađivače kao što je industrijska proizvodnja. Takve zagađivače treba inspirisati da svojim ulaganje poprave i daju jednu ključnu notu u očuvanju i zaštiti životne sredine. Takvim odgovornim odnosom, ne samo da bi se očuvala životna sredina, već bi budžet Republike bio rasterećeniji.

Na kraju je potrebno istaći činjenicu da je finansiranje zaštite životne sredine jako važan činilac u zaštiti životne sredine. Da je velikim izdvajanjem uz budžeta država pokazala jedan nivo odgovornosti i da je potrebno pronaći rešenje za konstantno i nezavisno finansiranje zaštite životne sredine. Potrebno je inspirisati ključne zagađivače da svojim finansijskim delovanjem preuzmu deo finansiranja zaštite životne sredine i time smanje izdvajanja uz budžeta. Ni jedna od ovih elemenata kratke retrospektive ne može biti zadovoljena i realizovana ako se svest ljudi, kao i svih društvenih činilaca, o zaštiti životne sredine u potpunosti ne potčini prirodi, a ne priroda njima, boreći se da je ni u kom pogledu ne ugroze. Tako savesnim delovanjem obezbediće se zdravija prirodna sredina koja je prema svim pokazateljima sve ugroženija.

## ZAKLJUČAK

Kompenzovanje rizika ima pozitivno dejstvo i kada su u pitanju nova ulaganja i kada se radi o sukobu akcionara i ostalih poverilaca u preduzeću, zato što omogućava bolju kontrolu rizika. Akcionari time stižu više fleksibilnosti za promenu poslovanja preduzeća, bez suštinske promene ukupnog rizika. Kada je u pitanju nagrađivanje menadžmenta i zaposlenih postoji pozitivna korelacija zarada sa vrednošću preduzeća. Ako je vrednost preduzeća viša i ono posluje dobro, onda zaposleni generalno imaju veće zarade nego kada preduzeće posluje loše. Princip neizvesnosti visine zarada predstavlja kompenzaciju akcionarima za rizik poslovanja preduzeća.

Istraživanjem smo pokazali da obaveze u strukturi kapitala preduzeća predstavljaju najkritičniju tačku. Ovo upućuje na zaključak da kapitalna struktura preduzeća zahteva umanjeње obaveza. Kako se radi o specifičnoj vrsti preduzeća, koja posluju na imperfektnom tržištu dokapitalizacija predstavlja osnovni vid umanjeња obaveza u smislu konverzije obaveza u kapital, jer finansijsko tržište nagrađuje: preduzeće za inovativnost u emisiji hartija od vrednosti, kao i za uspešno upravljanje različitim vrstama rizika.

Uticaj rizika na formiranje vrednosti preduzeća može se ublažiti primenom različitih metodološko-analičkih postupaka. Jedna od takvih je i ova metoda što podrazumeva kombinovanje imovinskih vrednosti tako da se, uz postojeći nivo rizika, maksimizira očekivani ukupni dobitak ili da se za postojeću stopu zarade minimiziraju portfolio-rizici.

Analiza finansijske ravnoteže preduzeća veoma je važna za sagledavanje i ocenu njegove likvidnosti, pri čemu se analizom kratkoročne ravnoteže ocenjuje likvidnost društva, a analizom dugoročne ravnoteže uslovi za održavanje permanentne likvidnosti. Ovim postupkom se vrši ocena finansijske situacije u užem smislu, za ocenu finansijske situacije u širem smislu nepohodno je napraviti i analizu zaduženosti preduzeća.

Pribavljanje novca i kapitala za potrebe finansiranja preduzeća vezano je za analizu finansijske ravnoteže. Današnje vreme je veoma eksplozivno po pitanju razvoja preduzeća, ali i veoma lako se može dogoditi situacija zatvaranje preduzeća. Zbog toga je potencijalnim kreditorima neophodno obezbediti sve relevantne informacije u vezi poslovanja preduzeća, kako bi se mogla sagledati celokupne situacija. Kreditori žele na prvom mestu da zaštite svoj kapital, ali žele isto toliko njegovu oplodnju. Preduzeću je neophodan kapital radi razvoja, osavremenjavanje procesa proizvodnje, proširenja postojećih kapaciteta.

Analiza finansijske ravnoteže kroz svoje četiri komponente analiza mogućnosti očuvanja realne vrednosti kapitala u uslovima inflacije, analiza reproduktivne sposobnosti preduzeća, analiza zaduženost i analiza finansijske ravnoteže. Svaka od ovih celina mora se sagledati na pravi način kako ne bi došlo pogrešnog ocenjivanja finansijskog položaja.

Analiza očuvanja vrednosti kapitala u uslovima inflacije pokazuje nam kako da sačuvamo i pravilno procenimo vrednost kapitala u uslovima kada inflacija izlazi iz normalnih okvira. Najbezbednije je ako se kapital preduzeća povećava minimalno za visinu inflacije. Ovakav nivo obezbeđuje minimalnu zaštitu kapitala akcionarskog društva.

Analiza reproduktivne sposobnosti preduzeća nam ukazuje sa kojom finansijskom sposobnošću preduzeće raspolaže kada je u pitanju razvoj. Sam zamisao osnivanja preduzeća leži u ostvarivanju profita. Kroz ovu komponentu posmatramo sposobnost generisanja neophodnih novčanih sredstava za osavremenjavanje procesa proizvodnje.

Kroz analizu zaduženosti posmatramo odnos sopstvena sredstva naspram pozajmljena. Sopstvena sredstva stvaraju sigurnosti kod poverilaca jer štite od eventualnih gubitaka.

Analiza finansijske ravnoteže se posmatra kroz dve jednačine. Te jednačine su uobičajene kroz jednačinu dugoročne i kratkoročne finansijske ravnoteže. Za primenu dugoročne finansijske ravnoteže neophodno je obezbediti poštovanje načela o finansijskoj stabilnosti.

Na kraju treba naglasiti da najveća odgovornost za vođenje akcionarskog preduzeća spada na menadžment, jer oni moraju da osmisle i sprovedu plan poslovanja preduzeća. Menadžment mora da izgradi povoljan finansijski položaj preduzeća kako bi ono moglo normalno da se razvija. Treba naglasiti značaj izgrađivanja finansijskog ugleda preduzeća kod finansijskih institucija jer od ugleda koji uživa preduzeće zavisi će dostupnost sredstava koji su namenjeni za buduće razvojne projekte preduzeća.

Postupajući u skladu sa navedenim zahtevima, preduzeće može da očekuje niže troškove finansiranja i povećanje cena svojih akcija na finansijskom tržištu.

Energetska infrastruktura je presudna za ekonomski oporavak u JIE koja, prema mnogim parametrima, ima vrlo nisku energetska efikasnost u poređenju sa evropskim standardima. Niske cene energije, slabo upravljanje i veliki gubici ugrožavaju mogućnost rasta i razvoja najvećeg dela energetske sektora. Regionalna saradnja u sektoru energetike može se smatrati kao oblast saradnje koja najviše obećava. Potpisnice sporazuma iz regiona preuzele su obavezu da primene relevantnu regulativu EU u oblasti energetike u roku od godinu dana nakon što sporazum stupi na snagu.

Potpisivanje Sporazuma o energetske zajednici važan je korak u uvažavanju činjenice da je efikasna energetska infrastruktura od vitalnog značaja za stabilnost regiona i njegovu buduću ulogu u tranzitu energije. Crnomorske zemlje (Bugarska i Rumunija) započele su ranije reforme tržišta energije i u tome su ostvarile značajan napredak. Stoga bi regionalni pristup u energetske sektoru mogao da ubrza proces reformi i preuzimanja dobrih iskustava iz okruženja u regionu Jugistočne Evrope.

Kompenzovanje rizika sopstvenom inicijativom akcionara nije supstitut za kompenzovanje rizika od strane menadžmenta, jer i on ima legitimnu tražnju za finansijskim instrumentima kao što su derivati, koje mogu da koriste za kontrolu rizika.

Većina evropskih zemalja uvela je niz ekoloških poreskih mera, sa ciljem obezbeđenja ekološke koristi. Kreatori poreske politike usmerili su ekološke poreze, odnosno poresko opterećenje sa faktora rada ka faktoru životna sredina direktnim nametanjem ekoloških poreza na sektore odgovorne za zagađenje životne sredine.

Istraživanjem smo ustanovili da su dosadašnja iskustva u primeni ekoloških poreza još uvek relativno skromna i da najveće prihode od ekoloških poreza i drugih ekonomskih instrumenata ostvaruju skandinavske zemlje. Sredstva prikupljena ovim porezima namenjena su finansiranju projekata zaštite životne sredine. Kao rezultat sprovođenja ekološke politike u zemljama EU postignuti su značajni rezultati. Emisija štetnih materija, kao jedan od najznačajnijih rezultata, je pod kontrolom. S druge strane, smanjena je potrošnja benzina i drugih štetnih pogonskih goriva, promovisana je primena ekološki prihvatljivih tehnologija u procesu proizvodnje i obezbeđena su sredstva za investiranje u projekte za zaštitu životne sredine.

Imajući u vidu sve veći stepen globalizacije svetskih tokova, kao dejstvo različitih faktora (nesavršenost tržišta, svetske ekonomske integracije i sl.) menja se i karakter poslovnih ciklusa. Vremenski period trajanja krize se sve više skraćuje, a posledice pada privredne aktivnosti su blaže. Otuda i činjenica da se za savremene poremećaje kapitalističke društvene reprodukcije upotrebljava naziv recesija, koja se za razliku od krize javlja u kraćim vremenskim periodima, a praćena je stagfalcijom i slampflacijom, pošto je obeležava i rast inflacije. Ostale karakteristike recesije su iste kao u fazi krize, pa se za period kada počnu da opadaju investicije, raste nezaposlenost kaže da privreda ulazi u kontrakciju. Obrnuti proces se označava kao ekspanzija.

Poslovni ciklusi jesu sastavni deo makroekonomskog ambijenta od početka devetnaestog veka pa do danas. U cilju pronalaženja odgovora na aktuelne ekonomske probleme koji su pogađali, kako razvijene tako i manje razvijene ekonomije, razmatrani su različiti mehanizmi, u vidu raznovrsnih mera fiskalne i monetarne politike kako bi se ti problemi prevazišli. Tokovi razvoja cikličnih fluktuacija određeni su kako specifičnostima svake nacionalne ekonomije, tako i sledom događaja u međunarodnom okruženju.

U Srbiji je Zakonom o zaštiti životne sredine uspostavljena osnova sistema zaštite životne sredine po principu da „zagađivač plaća“. U korišćenju ekonomskih instrumenata zabeležen je napredak, iako je od početka primene ekoloških naknada za emisije određenih zagađujućih materija, naknada za emisije iz motornih vozila, naknada za uvoz supstanci koje oštećuju ozonski omotač, naknada za proizvodnju i odlaganje industrijskog otpada prošlo kratko vreme. U Srbiji najveći deo prihoda od

ekoloških poreza čine akcize na benzin i dizel goriva. Takođe su značajni i prihodi od nakanada za emisiju SO<sub>2</sub> i NO<sub>2</sub>. Važno je da se sredstva prikupljena putem ekoloških poreza upotrebe za finansiranje projekata za smanjivanje zagađenosti životne sredine. Potrebno je podsticati korišćenje ekološki prihvatljivih tehnologija, goriva i energenata koji minimalno oštećuju ozonski omotač. Međutim, visoka cena ekološki prihvatljivijeg goriva, visoka cena struje i nizak životni standard za posledicu imaju štetan uticaj na životnu sredinu. U narednom periodu potrebno je precizno definisati ciljeve zaštite životne sredine. Potrebno je dalje razraditi specifične ekonomske i regulatorne instrumente u cilju smanjenja zagađenja.

Izučavanje komparativnih i konkurentskih prednosti poljoprivrede doprinosi povećanju i strukturnim promenama u proizvodnji, razvoju kvalitetnog asortimana u preradi i dinamiziranju izvoza. Predmet istraživanja je analiza komparativne prednosti izvoza poljoprivredno-prehrambenih proizvoda Srbije na evropskom tržištu. Cilj istraživanja je da se prouče komparativne proizvodne prednosti i izvrši analiza izvoza poljoprivredno-prehrambenih proizvoda.

Poslednjih godina u Srbiji je prisutno smanjenje obradivih površina i plodno zemljište se ekstenzivno koristi, uništava i neracionalno koristi. U ratarskoj proizvodnji prisutna su kolebanja po trogodišnjim periodima usled izostanka primene adekvatne tehnologije, vremenskih faktora, organizacije proizvodnje, prometa i neadekvatne agroekonomske politike. Ako govorimo o stočarskoj proizvodnji važno je istaći da Srbija ima povoljne prirodne uslove za razvoj raznovrsne stočarske proizvodnje i za proizvodnju zdravstveno ispravne i konkurentne hrane životinjskog porekla, ali i ozbiljne probleme u proizvodnji.

U izvozu poljoprivrednih proizvoda dominiraju: voće, žitarice, šećer, napici, proizvodi od voća i povrća, proizvodi od žitarica i raznovrsni prehrambeni proizvodi. U uvozu dominiraju: voće, duvan, kafa, čaj i začini, napici i drugi proizvodi. Najveći suficit se ostvaruje trgovinom žitarica, šećera, voća, napitaka i mesa. Deficit je ostvaren kod kafe, čaja i začina, ribe, otpadaka prehrambene proizvodnje, uljarica i raznih prehrambenih proizvoda. U 2008. godini vrednost izvoza 20 najzastupljenijih poljoprivredno-prehrambenih proizvoda iznosila je 1.110,41 milion \$ ili 57% ukupnog izvoza poljoprivrede ili 10,3% ukupnog izvoza Srbije.

Na međunarodnom tržištu mali broj proizvoda je konkurentan kvalitetom. To su poljoprivredni proizvodi niske dodatne vrednosti, gde su izvezene količine veće od uvoznih. Na međunarodnom tržištu prisutno je smanjenje cenovno konkurentnih proizvoda, što pokazuje da jeftiniji poljoprivredni proizvodi iz Srbije nisu mogli da se takmiče sa ponuđačima iz drugih zemalja. U izvozu cenovno konkurentni su prehrambeni proizvodi, pića i sirovine.

Analizom spoljne trgovine poljoprivredno prehrambenim proizvodima ustanovljene su: izuzetne komparativne prednosti proizvoda:



goveda, kukuruz, sirovo sojino ulje, šećer rafinisan i pšenično brašno. Značajne komparativne prednosti imaju: maline, mineralne i gazirane vode, bez šećera, višnje, rafinisano ulje od suncokreta, mleko i pavlaka i mineralne i gazirane vode, sa šećerom. Zadovoljavajuće komparativne prednosti imaju: pivo od slada, kukuruz semenski i hibridni, bezalkoholna pića, slatki biskviti, sirovo ulje od suncokreta i prehrambeni proizvodi od kakaoa.

Zaključili smo da je potrebno unaprediti konkurentnost poljoprivrede i prehrambene industrije, putem povećanja prinosa, unapređenja organizacije i interne ekonomije, razvoja organske proizvodnje i ponude kvalitetnog visokofinalnog sertifikovanog asortimana u skladu sa tražnjom na svetskom tržištu.

Kvantitativna i kvalitativna analiza faktora konkurentnosti pokazuje da je prisutan mali obim ulaganja u poljoprivrednu i prehrambenu proizvodnju i u razvoj viših faza prerade za proizvodnju kvalitetnih proizvoda. Postojeća infrastruktura je nepovoljna i negativno utiče na konkurentnost poljoprivrede. Izražena je neorganizovanost poljoprivrednih proizvođača u poslovne organizacije, nedosledna primena znanja i adekvatne agrotehnologije u proizvodnji. Postignuti prinosi su manji kod pretežno svih osnovnih proizvoda u odnosu na prinose u zemljama EU. Produktivnost rada u proizvodnji značajno zaostaje u odnosu na evropske zemlje, tako da se nisko koriste raspoložive komparativne prednosti i prirodni resursi. Neorganizovana je proizvodnja, otkup, prerada, promet i izostaje vertikalna poslovna integrisanost proizvođača i prerađivača. Setifikate o kvalitetu proizvoda poseduje mali broj proizvođača. Ponuda je nedovoljna i kolebljiva sa aspekta kvaliteta, količine, asortimana, marke i brenda i cena. Nedovoljna je podrška i neadekvatna agroekonomska politika u funkciji razvoja proizvodnje, prerade, ruralnog razvoja i izvoza poljoprivrednih proizvoda. Poljoprivreda obezbeđuje sigurnost i stabilnost u ishrani stanovništva, značajno doprinosi stvaranju društvenog proizvoda, zapošljava veliki deo stanovništva, ostvaruje spoljnotrgovinski suficit i doprinosi ekonomskoj stabilnosti i razvoju zemlje. Zato je potrebno voditi podsticajnu agroekonomsku politiku u cilju korišćenja raspoloživih resursa, povećanja proizvodnje, razvoja asortimana i robnih marki u skladu sa tražnjom, razvoja organske proizvodnje, jačanja konkurentnosti i dinamiziranja izvoza i ostvarivanja većeg suficita. Potrebno je značajno povećati sredstva u agrarnom budžetu, da se putem premija, subvencija, raznih podsticaja i podsticaja izvoza, kredita, ulaganja u razvoj proizvodnje, asortimana i opremljenost i u ruralni razvoj, kako bi se racionalno iskoristili raspoloživi resursi i komparativne prednosti i dinamizirao izvoz na svetskom tržištu.

Potrebno je unaprediti kvalitet poslovanja privrednih subjekta kroz zaštitu konkurencije, koja se ogleda u: efikasnoj konkurenciji, boljem standardu potrošača, većoj inovativnosti i konkurentnosti ekonomije, razumijevanje determinanti produktivnosti i stope rasta produktivnosti. Posebno moramo biti zainteresovani za determinante međunarodnog uspeha

u segmentima industrije i granama s intezivnim korišćenjem razvijene tehnologije i veštine znanja što čini osnovu visoke produktivnosti.

Poljoprivredna proizvodnja nije bila usmerena na optimalno korišćenje i očuvanje raspoloživih proizvodnih kapaciteta, povećanje fizičkog obima proizvodnje, izmene proizvodne strukture u korist proizvodnje proizvoda namenjenih izvozu, proizvodnje visokfinalnih i visokokvalitetnih proizvoda. Ukupna efikasnost i produktivnost poljoprivrede, uz nedovoljnu primenu postojećih i razvoj novih znanja i tehnologije ograničavaju ekonomičnost poljoprivrede, tehnološko prestrukturiranje i rast produktivnosti proizvodnje.

U razvoju poljoprivredne proizvodnje potrebno je promeniti programski pristup u razvoju strateških proizvoda, sa aspekta agroekoloških uslova i mogućnosti plasmana poljoprivredno prehrambenih proizvoda na inostranim tržištima.

Primenom novih znanja, investicija, tehnologija moguće je racionalno koristiti raspoložive resurse, značajno povećati produktivnost i ekonomičnost u proizvodnji, a time unaprediti našu konkurentnost na svetskom tržištu.

Prethodna analiza ukazuje na činjenicu da se privreda u Republici Srbiji, u periodu od 2005. do 2008. godine integrisala u međunarodne tokove razmene. Od ukupno deset analiziranih proizvoda većina pripada sirovinama poljoprivrednog porekla, a deo su finalni proizvodi. Sirovine poljoprivrednog porekla iskazuju komparativne prednosti.

Istraživanja pokazuju da analizirani proizvodi pokazuju pozitivnu pokrivenost uvoza izvozom. Grubel-Lloydov indeks (GL) pokazuje da na nivou proizvoda postoji interindustrijska razmena. Indeks komparativne prednosti (RCA) pokazuje da je prisutan pad komparativne prednosti pretežno kod svih proizvoda. Indeks komparativne prednosti (RCA) finalnih proizvoda pokazuje negativnu vrednost ili vrlo nisku komparativnu prednost kod nekih proizvoda.

U Srbiji postoje povoljni ekološki uslovi za uzgoj lekovitog bilja, ali se oni nedovoljno koriste. Intenzivno plantažno gajenje u Srbiji počelo je 70-ih godina, a u razvoju je i organska proizvodnja LAB. Na taj način, proizvodnjom i preradom sirovog lekovitog bilja omogućeno je: racionalno korišćenje prirodnih resursa, povećanje zaposlenih i viši ekonomski efekat kroz spoljnotrgovinsku razmenu.

Kompromis između konvencionalne i organske proizvodnje LAB je proizvodnja sa integrisanom kontrolom (KIA). Visoko zahtevno tržište EU ima velike potrebe za LAB iz organske proizvodnje i što je najvažnije spremno je da plati višu cenu ovih proizvoda.

Rastuća proizvodnja i izvoz LAB iz Srbije nije diferencirana na LAB konvencionalne i organske proizvodnje (ili proizvodnje po principima dobre poljoprivredne prakse).

Ako se vratimo na analizu spoljnotrgovinske razmene LAB (2004-2008.g.) i zaključimo da je u analiziranom periodu ostvaren suficit, prirodno



je pitanje: koliki bi se suficit ostvario pri izvozu organski gajenog LAB (pogotovo ako znamo da su cene u proseku više od 50-150 %). Srbija je izgubila dominantno mesto u izvozu, a zemlje okruženja su to iskoristile. Sada se dodatno traži nov kvalitet LAB. Srbij mora brzim koracima da se prilagođava. Uvođenje HACCAP-a, dobijanje FDA sertifikata, proizvodnja sa integrisanom kontrolom (KIA) samo su preduslov za ulazak na svetsko tržište, a potom i uspešnu saradnju.

U izvozu prerađivačke industrije proizvodi prehrambene industrije, metali, hemikalije i hemijski proizvodi, mašine i uređaji učestvuju sa 50%.

Istraživanjem je ustanovljena pozitivna komparativna prednost proizvoda prehrambene, duvanske, odevne, gume i plastike, metala i saobraćajnih sredstava. Prisutno je smanjenja komparativne prednosti i konkurentnosti proizvoda prerađivačke industrije na međunarodnom tržištu. Izražena je nepovoljna struktura proizvodnje i izvoza.

Grubel – Lloydov indeks specijalizacije pokazuje da je opadanje komparativne prednosti izvoza proizvoda prerađivačke industrije praćeno intarindustrijskom razmenom, usled veće otvorenosti privrede.

Rezultati istraživanja pokazuju da je srpska prerađivačka industrija delimično uključena u međunarodne tokove. Potrebno je pospešiti direktna strana i domicilna ulaganja u industriju radi razvoja asortimana, povećanja produktivnosti, poboljšanja kvaliteta i konkurentnosti proizvoda na međunarodnom tržištu.

U cilju unapređenja konkurentnosti proizvoda potrebno je unaprediti asortiman i kvalitet proizvoda, uvesti nove linije u proizvodnji, primeniti dosadašnje rezultate i inovacije u preradi.

Analizom smo potvrdili prisustvo nepovoljne strukture izvoza Srbije. Povećanje izvoza i suficit u izvozu primarnih proizvoda, odnosno poljoprivrednih proizvoda nije uspela da kompenzuje nasleđene negativne tendencije prethodne decenije. Pogoršanje strukture izvoza ogleda se prvenstveno u održavanju izvoza primarnih proizvoda na visokom nivou i smanjenju učešća tehnološko intenzivnih i ljudskim kapitalom intenzivnih proizvoda. Istraživanjem komparativne prednosti izvoza primarnih i industrijskih proizvoda Srbije ukazano je na postojanje negativne komparativne prednosti. U analiziranom periodu pozitivnu komparativnu prednost Srbija je ostvarila samo u izvozu poljoprivrednih proizvoda, gvožđa i čelika i odeće.

Podaci o visokom učešću izvoza poljoprivrednih proizvoda i hrane u ukupnom spoljnotrgovinskom prometu Srbije i povećanju komparativne prednosti izvoza poljoprivrednih proizvoda, ukazuju na značaj investiranja u razvoj poljoprivredno – prehrambene proizvodnje. Nivo specijalizacije u intraindustrijskoj trgovini omogućuje brz i efikasan način nastupa domaćih preduzeća na tržištu.

Rezultati analize specijalizacije u međunarodnoj trgovini ukazuju na postojanje korelacije između komparativne prednosti i intraindustrijske

specijalizacije u spoljnotrgovinskom prometu. Može se zaključiti da je pozitivna komparativna prednost izvoza poljoprivrednih proizvoda i gvožđa i čelika praćena intarindustrijskim karakterom razmene, što je rezultat povećane otvorenosti privrede, liberalizacije tržišta i povećanja izvoza.

Prethodna analiza naglašava potrebu unapređenja privredne strukture i izvoza. Potrebno je definisati privredne oblasti koje treba razvijati i u kojima se na najbolji način mogu iskoristiti komparativne prednosti, kao: raspoloživi prirodni resursi, jeftina i obrazovana radna snaga, veličina i povezanost domaćeg sa drugim tržištima. Metalni i hemijski kompleks srpske privrede, predstavlja razvojnu šansu Srbije, a strukturne promene u sklopu priliva stranih direktnih investicija mogle bi doprineti oživljavanju izvoznih aktivnosti metaloprerađivačke industrije. Neophodna je dalja modernizacija tehnoloških postupaka i prilagođavanje asortimana zahtevima inostranog tržišta. S obzirom na komparativne prirodne uslove i na nedostatak sopstvenih sredstava za finansiranje poljoprivrede, strana ulaganja predstavljaju izvor za unapređenje proizvodnje i izvoz.

Razvoj medicinskog turizma je jedan nov koncept i inovativni proces u svetu. Pozitivni efekti razvijenog medicinskog turizma na privredu, u smislu povećanja broja zaposlenih, deviznog priliva, modernizacije zdravstvenog sistema, treba da budu stimulans za sve učenike. Rezultati istraživanja ukazuju na povećanje broja medicinskih turista i zemalja koje svoju turističku ponudu upotpunjuju na ovaj način. Izlazni medicinski turizam vodi oštru borbu za pacijente, a pobednici će imati najpovoljnije cene, visok kvalitet usluge i opreme. Zemlje iz kojih pacijenti putuju će morati da modifikuju sistem osiguranja i zdravstvene zaštite kako bi se prilagodili nastupajućim potrebama. S druge strane, zemlje kod kojih je medicinski turizam u početnoj fazi razvoja, uz pomoć nadležnih državnih organa treba da iskoriste znanja i postojeća iskustva. U tom kontekstu neophodno je povezivanje domaćih i međunarodnih zdravstvenih ustanova, lokalne zajednice, nevladinih organizacija, preduzeća i drugih. Država merama fiskalne politike i drugim podsticajima treba da stvori pozitivnu klimu za razvoj medicinskog turizma. Potrebno je stvoriti moderan koncept turističkog marketinga koji će organizovati i ujediniti: zdravstvene ustanove, ugostiteljski kompleks, prevoz, vodiče i prevodioce. Država treba da inicira prekvalifikaciju kadrova prema rastućim potrebama, a merama fiskalne politike potrebno je podstaći otvaranje novih zdravstvenih ustanova.

Tri ekonomska potencijala: poljoprivreda, turizam i MSP moraju se razvijati skladno, povezano i uz punu podršku i komplementaciju. Koordinaciju je potrebno postići na svim nivoima, uključujući univerzitete, nevladine organizacije, agencije, bankarstvo, zdravstvo druge institucije. MSP treba da koncipiraju strategiju koja će im omogućiti opstanak na tržištu uz ostvarivanje ekonomskih ciljeva poslovanja. Profitabilnim plasiranjem investicija i afirmisanjem samozapošljavanja, MSP mogu podstaći

zapošljavanje i tako zadovoljiti rastuće zahteve korisnika zdravstvenog turizma.

Uz pomoć državnih i međunarodnih organa treba uključiti MSP, iskoristi potencijale, znanja i postojeća iskustva. Srbija raspolaže potrebnom infrastrukturom, visokospecijalizovanim kadrom i kvalifikovanim tehnikama lečenja. Zdravstveni turizma je jedan nov koncept i modernizacijski proces u društvu i privredi. Broj korisnika zdravstvenih usluga govori o tendenciji porasta. Potrebno je iskoristiti inovativne ideje i menadžment MSP koji je spreman da se energično uključi u ponudu zdravstvenog turizma.



## LITERATURA:

1. Affortunato, F., Ciommi, M., Furia, D. & Voccaro, E. (2010). International Specialization and Vertical Differentiation. *The Journal of the Faculty of Economics – Economic*, 1 (1), 146-150.
2. Agrarni budžet Republike Srbije na putu integracija u poljoprivredni sektor Evropske unije,
3. Alessandrini, M., Fattouh, B., Ferrarini, B. & Scaramozzino, P. (2009). Tariff Liberalization and Trade Specialization in India. *ADB Economics Working Paper Series* No. 177, Asian Development Bank, 1-21.
4. Allsop, K.A. & Miller, J.B. (1996) Honey revisited: a reappraisal of honey in pre-industrial diets. *British Journal of Nutrition*, 75, pp. 513–520.
5. Antevski M. (2009) Razvojni potencijali SDI, LXI, br. 1-2, *Izvorni naučni rad*, Beograd, [www.doiserbia.nb.rs/ft.aspx?id=0025-85550902048A](http://www.doiserbia.nb.rs/ft.aspx?id=0025-85550902048A)
6. Antevski, M. (2010). Usvajanje novih znanja kao faktor međunarodne konkurentnosti, *Međunarodni problemi*, Beograd, 2, 314-328.
7. Award, E.M. & Ghaziri, H.M. (2004) *Knowledge management*, Pearson Education International, Prentice Hall;
8. Babić, M. (2007). *Makroekonomija*, Mate, Zagreb.
9. Babović, J. (2008). *Marketing i agromarketing*, Fakultet za ekonomiju i inženjerski menadžment, Novi Sad.
10. Babović, J. i sar. (2005). *Agrobiznis u ekološkoj proizvodnji hrane*, Naučni institut za ratarstvo i povrtarstvo, Novi Sad.
11. Babović, J., **Ignjatijević, S.** & Đorđević, D. (2011). Ponuda, tražnja i elastičnost potrošnje ribe. *Ekonomika poljoprivrede*, 58(4), 595-608.
12. Bajić, B. (2011). Ugovor o alotmanu, *Pravo - teorija i praksa*, 28 (10-12), 110-132.
13. Bakić, O.V. (2005). *Marketing menadžment turističke destinacije*. Beograd: Čigoja Štampa.
14. Balassa, B. (1965). *Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage*. The Manchester School of Economic and Social Studies, 33 (2), 99–123.
15. Bardy, J., Slevin, N., Mais, K.L. & Molassiotis, A. (2008) A systematic review of honey uses and its potential value within oncology care. *Journal of Clinical Nursing*, 17, 2604–2623.
16. Barth, S. (2002) *Defining knowledge management*, dostupno na <http://www.destinationcrm.com/Articles/ReadArticle.aspx?ArticleID=46355>
17. Batt, P.J., Liu, A. (2012): *Consumer behaviour towards honey products in Western Australia*, *British Food Journal*, Vol. 114, pp. 285 – 297.

18. Beslać, M. (2006) Obim SDI u jugoistočnoj Evropi i privreda SCG, *Ekonomski anali*, Beograd, januar-mart 2006.g.
19. Berhnolz, P. (2003). Monetary regimes and inflation, Edward Elgar.
20. Blaug, M.,(1990) *John Maynard Keynes – Life, Ideas, Legacy*, Macmilan, London.
21. Bracanović, Z.(2008) SPMS, zbornik radova, Novi Sad.
22. Brigham, E. & Gapenski L. (2007). *Financial Management*, The Dryden Press, Harcourt Brace College Publishers, Orlando.
23. Brigham, E. & Gapenski, L. (1994). *Financial Management*, Orlando, The Dryden Press, Harcourt Brace College Publishers.
24. *British Columbia's Revenue-Neutral Carbon Tax: A Review of the latest "Grand Experiment" in Environmental Policy*, Brian C. Murray and Nicholas Rivers, Duke Nicholas Institute, Working Paper, May 2015., godina
25. Burda, M. & Viploš, Č. (2012) *Makroekonomija: evropski udžbenik*, prevod 5. izd., Ekonomski fakultet, Centar za izdavačku delatnost, Beograd.
26. Buturac, G. (2008). Komparativne prednosti i izvozna konkurentnost hrvatske prerađivačke industrije. *Ekonomska istraživanja*, 21(2), 47-59.
27. Buturac, G. (2009). Regionalne sličnosti i razlike strukture međunarodne trgovine u Hrvatskoj. *Zbornik Ekonomskog fakulteta*, 7 (1), 1-16.
28. *Carbon Taxes: A Review of Experience and Policy Design Considerations*, Jenny Summer, Lori Bird and Hillary Smith, Technical Report NREL/TP-6A2-47312, National Renewable Energy Laboratory, Decembar 2009.,
29. Carrera, P. & Lunt, N. (2010). A European perspective on medical tourism: the need for a knowledge base. *International Journal of Health Services*, 40, 469-484.
30. CBI Market Information Database, 2011 – *Trends and segments for honey*, [www.cbi.eu](http://www.cbi.eu)
31. Ceranić, S.M. (2004). *Menadžment u malim i srednjim preduzećima*. Beograd: Fakultet za menadžment malih i srednjih preduzeća.
32. Convention internationale relative au contrat de voyage (CCV), UNIDROIT, Annuaire 1970, Rome, 1971.
33. Cooper, R. & Gray, D. (2012) Is manuka honey a credible alternative to silver in wound care? *Wounds UK*, 8, 54–64.
34. Cormany, D. & Baloglu, S. (2010). Medical travel facilitator websites: An exploratory study of web page contents and services offered to the prospective medical tourist. *Tourism Management*, 32, 709-716.

35. Crozier, G. K. D. & Baylis, F. (2010). The ethical physician encounters international medical travel. *Journal of Medical Ethics*, 36, 297-301.
36. **Cvijanović, D.,** Simonović, Z., & **Mihailović, B.** (2011). Težišta i ciljevi novijih reformi agrarne i regionalne politike Evropske unije. *Ekonomika poljoprivrede*, 58(3), 359-370.
37. **Cvijanović, D.,** Cvijanović Gorica & Puškarić, A. (2011). Marketing i ekološka poljoprivreda. *Institut za ekonomiku poljoprivrede*, Beograd..
38. **Cvijanović, D.,** Trandafilović, S., & Imamović, N. (2013). Marketing koncept u funkciji razvoja poljoprivrednih preduzeća u tranzicionim zemljama. *Ekonomika poljoprivrede*, 60(1), 113-122.
39. **Cvijanović, D.,** Vuković, P., (2014): Condition for sustainable tourist Development in area of lower Danube region Republic of Serbia“, *Agricultural Bulletin of Stavropol Region*, pp. 12-15.
40. **Cvijanović, D., Mihailović, B.,** Čavlin, M., Čavlin Gordana (2015): Impact of marketing consulting on performances of agrarian clusters in Serbia, *Sustainability* 2015, pp. 1099-1115,
41. **Cvijanovic, D., Mihailovic, B.,** Cvijanovic Gorica (2016): The significance of healthy-safe food in development of the rural tourism of Serbia, *AAEM 10th International Conference*, 12-14 May 2016, Ohrid, Republic of Macedonia, pp. 42-53.
42. **Cvijanovic, D., Mihailovic, B.** (2016): Developmental aspects of the Rural Tourism in Serbia, Thematic Proceedings II, *University of Kragujevac, Faculty of Hotel Management and Tourism in Vrnjačka Banja*, Vrnjačaka Banja, 2-4 June, 2016;
43. **Cvijanović Drago, Mihailović Branko,** Vukotić Svetlana (2016): Marketing i konsalting u funkciji razvoja turizma Srbije, Monografija, *Institut za ekonomiku poljoprivrede* Beograd, -
44. Cvjetković, C. (2012). *Oporezivanje putničkih automobila kao instrument zaštite životne sredine*. Zbornik radova Pravnog fakulteta, Novi Sad, 46(3).
45. Ćirić, M., **Ignjatijević, S., Cvijanović, D.** (2015). Research of honey consumers behavior in Province of Vojvodina. *Ekonomika poljoprivrede*, 62(3), 627-644.
46. Dajić, Z. (2001). *The current situation and further prospects in domain of medicinal and aromatic plants in Serbia*, Agroiinstitut Nitra.
47. Damodaran, A. 2001. *Corporate Finance*, New York University.
48. Dauber N. 2004. *Generally Accepted Auditing Standards*, South-Western Educational Publishing.
49. Đekić, S. (2005). Mala i srednja preduzeća kao poslovni subjekti u proizvodnji hrane, 4, 49-56.

50. Đekić, S. M. (2003). Mali i srednji biznis - ključni element razvoja agrarne proizvodnje Srbije. *Ekonomске teme*, 41(4), 27-35.
51. Deloitte, Medical Tourism: Consumers in Search of Value, 2009.
52. Devon, H. (2007). Medical Tourism: Global Competition in Health Care, *NCPA Policy Report*, No. 304.
53. Directive du Consiel du 19. juni 1990. Concernat les voyages, vacances et circuits a forfait, *Journal officiel de Communités europeenes*, N.L. 158/59.
54. Direktiva EU 90/314; 13.06.1990.
55. Donnelly & Helberg, (2004) Balkanska razvojna inicijativa za biljni sektor, Faza 1, Konačni rezime izveštaja- Srbija i Crna Gora.
56. Đorđević, D., **Ignjatijević, S.** (2013). *Javne finansije-Fiskalna ekonomija i menadžment javnog sektora*, Privredna akademija, Novi Sad.
57. Đorović, M. & Tomin, A. (2010). *Trište i promet poljoprivrednih proizvoda*, treće izdanje, Poljoprivredni fakultet, Beograd.
58. Draker, P. (1995). *Postkapitalističko društvo*, Privredni pregled, Beograd.
59. Drucker, P. (1992) *The age of Discontinuity: Guidelines to Our Changing*;
60. Đurić D. (2003) Strane direktne investicije kao razvojna šansa srpske privrede u uslovima globalizacije, *Ekonomске teme*. 41(2)
61. Entwurf eines Gesetzes uber den Reiseveranstaltungsvertrag, (1976). Begrundigung, Bonn.
62. Evenett S. 2005., *International Cooperation and the Reform of Public Procurement Policies*, University of St. Gallen and CEPR.
63. Filipović et al. (1995). Mesto i značaj mineralnih voda u razvoju banjjskih i klimatskih mesta Jugoslavije, *Zbornik radova; Banjska i klimatska mesta Jugoslavije, Vrnjačka banja*, 14-19.
64. Friedman, M. (1969). *The quantity theory of money: A restatement*, citiran prema R.W. Clower: *Monetary theory*, Penguin.
65. Gagović, N. (2003). Komparativne prednosti izvoza Srbije i Crne Gore, *Privredna izgradnja*, Novi Sad, 46, 3-4, 153–175.
66. Gajić, T., Džigurski, A. & Dragin, A. (2011). Analiza turističkog prometa u Srbiji i njegov uticaj na ekonomski razvoj, *Ekonomika poljoprivrede*, 58 (2), 225-240.
67. Gao, F., Costanza, E. & Schraefel, M.C. (2012) ‘Honey = sugar’ means unhealthy: investigating how people apply knowledge to rate food’s healthiness.
68. Gill G. (2002). *Modern Auditing and Assurance*, Servucesm Monash University,
69. Gorenc, V. & Šmid, V. (1999). *Poslovno pravo u turizmu*, Zagreb.
70. Grinfeld investicije u Srbiji, *Izveštaj Centra za liberalno-demokratske studije*, Beograd, decembar 2007.g



71. Grubel, H. & Lloyd, P. (1975). *Intra-industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*. New York: Wiley.
72. Grubor M. (2003) Uticaj direktnih investicija na poslovanje preduzeća“, u okviru projekta 1491 finansiranog od strane MNTRS, Ekonomski institut, Beograd.
73. Horne van J. & Wachowicz M., 2007. *Fundamentals of Financial Management*, Prentice Hall.
74. Horowitz, M. D. & Rosenweig, J.A. (2007). Medical Tourism-Health Care in Global Economy, *The Physician Executive*, 33(6), 24-30.
75. <http://comtrade.un.org/>  
<http://www.kmnetwork.com/whatis.htm> Yogesh. Malhotra Brint.com
76. <http://www.yuta.rs/sr/yuta/uslovi.asp>
77. **Ignjatijević, S., Matijašević, J., Milojević, I.** (2014). Reveald comparative advantages and competitiveness of the processed food sector for the Danube countries, *Custos E Agronegocio on line*, 10(3), 256-281.
78. **Ignjatijević, S., Milojević, I.** (2010). Economic aspects of Serbian comparative advantages in exports of vegetable matter, *Ekonomika poljoprivrede*, Beograd, 57(SI), 161-165.
79. **Ignjatijević, S., Milojević, I.** (2011). Kvalitet poljoprivredno-prehrambenih proizvoda kao faktor konkurentnosti na međunarodnom tržištu, 14 DQM Međunarodna konferencija Upravljanje kvalitetom i pouzdanošću, Beograd, 356-361.
80. **Ignjatijević, S.** (2009). Potencijali i mogućnosti za plasman lekovitog bilja na međunarodno tržište u procesu transformacije i tržišnog prilagođavanja poljoprivrede Srbije, Zbornik radova sa naučnog skupa: Poslovno okruženje u Srbiji i svetska ekonomska kriza, Novi Sad, 112.
81. **Ignjatijević, S.** (2011). Komparativne prednosti agrara Srbije u spoljnoj trgovini, *Doktorska disertacija*, Fakultet za ekonomiju i inženjerski menadžment, Novi Sad.
82. **Ignjatijević, S.** (2014): Konkurentnost prehrambenih proizvoda na međunarodnom tržištu, *Oditor*, 1(7), 4-8.
83. **Ignjatijević, S., Babović, J. & Đorđević, D.** (2012). Balasa indeks u određivanju komparativnih prednosti poljoprivrednih proizvoda u izvozu, *Teme*, 36(4), 1783-1800.
84. **Ignjatijević, S., Carić, M. & Igić, S.** (2010). Small and medium-sized enterprises as economic entities of medical tourism, 3rd The International Conference for Entrepreneurship, Innovation and Regional Development -ICEIRD 2010, May 27-29, Novi Sad: FTN.
85. **Ignjatijević, S., Čavlin, M. & Đorđević, D.** (2014). MEASUREMENT OF COMPARATIVE ADVANTAGES OF

- PROCESSED FOOD SECTOR OF SERBIA IN THE INCREASING THE EXPORT, *Ekonomika poljoprivrede*, 61(3), 127-138.
86. **Ignjatijević, S.**, Ćirić, M. & Carić, M. (2013). International trade structure of countries from the Danube region: comparative advantage Analysis of export, *Ekonomický časopis*, 61(3), 251-269.
87. **Ignjatijević, S.**, Ćirić, M. & Čavlin, M. (2015). Analysis of honey production in Serbia aimed at improving the international competitiveness, *CUSTOS E AGRONEGOCIO ON LINE ISSN: 1808-2882*, 11(2), 194-213.
88. **Ignjatijević, S.**, Ćirić, M. & Djordjević, D. (2012). Serbian textile and apparel industry in the international market: Comparative advantage analysis, *Actual Problems of Economics*, 7, 383-393.
89. **Ignjatijević, S.**, Milojević, I., Cvijanović, G. & Jandrić, M. (2015), Balance of Comparative Advantages in Processed Food Sector of the Danube Countries, *Sustainability*, 7 (6), 6976-6993.
90. Ilić-Popov, G. (2010). *Ekološki porezi*, Pravni fakultet Beograd, Beograd. Internet:[http://www.pkv.rs/pkv/files/radnitekstAgrarnibudzet\(5\).doc](http://www.pkv.rs/pkv/files/radnitekstAgrarnibudzet(5).doc), 2011.
91. Ioncica, M., Draghici, M., Petrescu, C. & Ioncica, D. (2010). Services specialization (a possible index) and its connection with competitiveness: the case of Romania. *The Service Industries Journal*, 30 (12), 2023–2044.
92. Ivanišević M. (2013). *Poslovne finansije*, Ekonomski fakultet, Beograd.
93. Jakšić M., Dimitrijević B., Fabris N. & Praščević A. (2001) *Savremena makroekonomska misao*, Čigoja štampa, Beograd.
94. Jakšić M., Pejić L (1996) *Doktrine velikih ekonomista*, Ekonomski fakultet, Beograd.
95. Jelčić, B. (1997). *Javne finansije*, Informator, Zagreb.
96. Jones, C. A. & Keith, L. G. (2006), Medical tourism and reproductive outsourcing: The dawning of a new paradigm for healthcare. *International Journal of Fertility and Women's Medicine*, 51, 6, 251-255.
97. Jovanović, Đ., Jovanović, L. & Matavulj, M. (2015) Program razvoja AP Vojvodine 2014-2020 i implikacije na oblast životne sredine, *Ecologica*, 79, pp. 517-524.
98. Jovanović, L., Jovanović, Đ., Živković, T. (2014) Značaj primene Arhuske konvencije u Republici Srbiji, *Ecologica*, 74, str. 191-197
99. Kent, T. & Omar, O. (2003): *Retailing*, Palgrave, Macmillan.
100. Kesner-Škreb, M. (2004). Washingtonski konczynus, *Finansijska teroija i praksa*, 28(2).
101. Keynes J. M.: *The General Theory of Employment, Interest and Money*, London, 1936. (prevedeno u izdanju Kulture, Beograd, 1956.)
102. Kindelberger, C. (1987) *World in Depression, 1929-39*, Penguin.

103. Kišgeci, J. (1985). *Značaj proizvodnje lekovitog, začinskog i aromatičnog bilja*, Institut za ratarstvo i povrtarstvo, Zavod za hmelj, sirak i lekovito bilje, Bački Petrovac.
104. Knežević, i sar. (1998). *Biološki aktivne materije viših biljaka, gljiva, algi*, Institut za biologiju PMF-a Novi Sad.
105. Knežević, M. (2009). Prevoz prtljaga, *Pravo teorija i praksa*, 26 (1-2), 105-114.
106. Komazec, S. & Ristić, Ž. (2009). *Makroekonomija*, Etno Stil, Beograd, 2009,
107. Kotler, F. (2006). *Upravljanje marketingom, analiza, planiranje, primena i kontrola*, Beograd.
108. Kotler, F.D. (1999). *Kako kreirati, upravljati i dominirati tržištem*, Novi Sad, Adizes.
109. Kotler, Ph., Bowen, J. & Makens, J. (2006). *Marketing for hospitality and tourism*. New Jersey: Prentice-Hall.
110. Krasulja D. & Ivanišević M. (2000). *Poslovne finansije*, Ekonomski fakultet, Beograd.
111. Krstić, S., Anđelić, Z.& Mihajlović, M. (2015) Ekonomske politike u razvoju ekonomske nauke, *Oditor*, 12., str. 4-12.
112. Lafay, G. (1992). The Measurement of Revealed Comparative Advantages in M. G. Dagenais & P. A. Muet (eds), *International Trade Modelling*, London: Chapman & Hall, pp. 209-234.
113. Lange, D. (1998) Traffic Network Report, Europe's medicinal and aromatic plants Lange, D., Schippman, U. (1997). *Trade Survey of Medicinal Plants in Germany*.
114. Lazić, B. (2005). *Put ka ekološkoj proizvodnji hrane, Agrobiznis u ekološkoj proizvodnji hrane*, Naučni institut za ratarstvo i povrtarstvo, Novi Sad.
115. Lazić, B., Babović, J. (2008). *Organska poljoprivreda*, NIRP Novi Sad.
116. Legradić R. (1975) *Historija ekonomske teorije*, Ekonomski fakultet, Osijek.
117. Lj. Jurčić (2010) Finansijska kriza i fiskalna politika, *Ekonomski pregled* 5-6.
118. Lunt, N. et al. (2011). Medical Tourism: Treatments, Markets and Health System Implications: *A scoping review*, *OECD Publications Service*, Paris, 1-55.
119. Majstorović, A. & **Milojević, I.** (2008). *Računovodstvo*, Novi Sad, Privredna akademija.
120. Maksimović Lj. (2002) Definisane politike prema ulaznim tokovima SDI, *Ekonomske teme*, 4/2002, Ekonomski fakultet, Niš.
121. Malhotra, Y. (2001) Knowledge Management for the New Business World, BRINT Institute, dostupno na

122. Malinić, D. (1999). Politika dobiti korporativnog preduzeća, Ekonomski fakultet, Beograd.
123. Mankiw N. G. (1992) *The reincarnation of Keynesian economics*, European Economic Review, 36.
124. Mankju, G. (2008). Principi ekonomije, Beograd, Ekonomski fakultet.
125. Manniche, J. & Testa, S. (2010) Knowledge Bases in Worlds of Production: The Case of the Food Industry, *Industry and Innovation*, 17(3), 263–284.
126. Marković, D.Ž., Ilić, B.B., Komazec, S., Ristić, Ž.L., Radovanović, D.D. (2011). *Globalna ekonomija i geofinansije*, Etno Stil, Beograd.
127. Medical Tourism (2008). Consumers in Search of Value, Deloitte.
128. Međunarodna pravila profesionalne deontologije, FIAV, 1965.
129. Međunarodni računovodstveni standardi, SRRS, Beograd, 2010.
130. Memon, N.A. (2005). Textile Weaving Industry: Need to Improvement in Blended Sector. *Economic Review*, 36(1), 10-13.
131. **Mihailović, B., Cvijanović, D.,** Hamović, V. (2009). Analiza investicione i izvozne aktivnosti poljoprivrede Srbije. *Ekonomika poljoprivrede*, 56(1), 73-85.
132. **Mihailović, B., Cvijanović, D.,** Simonović, Z. (2015). Uloga poslovne etike u menadžmentu ljudskih resursa. *Ekonomika*, 61(1), 85-96.
133. Mihić S.(2009) *Menadžment u spoljnoj trgovini*, Fakultet za Pravne i Poslovne Studije, Prometej , Novi Sad.
134. Miletić S. (2007) Strane direktne investicije kao faktor privrednog rasta i razvoja“, Fakultet organizacionih nauka, Beograd.
135. **Milojević I.,** (2010) *Računovodstvo*, Centar za ekonomska i finansijska istraživanja, Beograd.
136. **Milojević, I.,** (2008). *Finansijsko poreski aspekti kreiranja vrednosti preduzeća*, Međunarodna akademija nauka i Udruženje Menadžera Srbije, Beograd.
137. **Milojević, I., Ignjatijević, S., & Đorđević, D.** (2013). Prostorno iskazivanje rizika u poslovanju. *Ekonomija: teorija i praksa*, 6(1), 10-19.
138. **Milojević, I., Ignjatijević, S., & Đorđević, D.** (2014). Ekonomske teorije održanja budžetskog deficita. *Ekonomija: teorija i praksa*, 7(2), 47-60.
139. **Milojević, I.,** Mihajlović, M., & Cvijanović, M. (2012). Uticaj organizacionih propusta na relevantnost konsolidovanog budžeta. *Ekonomika poljoprivrede*, 59(1), 63-71.
140. **Milojević, I.,** Vukoje, A., & Mihajlović, M. (2013). Računovodstveno konsolidovanje bilansa metodom sticanja. *Ekonomika poljoprivrede*, 60(2), 237-252.

141. **Milojević, I.,** Zekić, M. & Gobeljić, Z.(2015). Poreski bilans kao vrsta specijalnog bilansa. *Ekonomika poljoprivrede*, 62(3), 767-780.
142. Mizrahi, A. & Lensky, Y. (1997) *Bee Products: Properties, Applications, and Apitherapy*. pp. 83–87. Plenum Press, New York, NY.
143. Mladenović, Z., Nojković, A. (2015). Primenjena analiza vremenskih serija, Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta, Beograd.
144. Mruk H. (1987) *Rynek miodu w Polsce*. Instytut Rynku Wewnętrzznego i Konsumpcji. Monografie i Syntezy. Warszawa. Pp.47.
145. Nikolić, D. (2011). Pravo životne sredine kao naučna i nastavna i disciplina. Zbornik radova Pravnog fakulteta, Novi Sad, 45.
146. Novitović, O., Randić, D. & Novitović, A. (2009) *Zaštita životne sredine*, Užice.
147. O'Regan, P. (2001). *Financial Information Analysis*, Univesity of Limerick.
148. Ognjanović, S. & Raičević, V. (2008). Opšte karakteristike ugovora u robnom prometu, *Pravo teorija i praksa*, 25 (5-6), 16.
149. Opšti uslovi putovanja YUTA, 2011.
150. Paraušić, V. (2007). Institucionalne i infrastrukturne prepreke konkurentnosti Republike Srbije, *Međunarodni problemi*, Beograd, 4, 597-626.
151. Parry W.H. Ian, A. (1998). Second Best Analysis of Enviromental Subsidies, *International Tax and Public Finance*, SAD.
152. Pejanović, R., **Cvijanović, D.**, Njegovan, Z., Tica, N., Živković, D. (2009). Problemi poljoprivrede Republike Srbije i mere za prevazilaženje krize. *Ekonomika poljoprivrede*, 56(2), 221-230.
153. Perović, S., Stojanović, D. (1980). Komentar Zakona o obligacionim odnosima, Kragujevac - Gornji Milanovac, knjiga II.
154. Petrović, P. (2005). Strukturne karakteristike robne razmene Srbije i EU, *Ekonomski anali*, Beograd, 166, 109-126.
155. Petrović, P. (2006). Anahronost izvozne strukture: prepreka privrednom rastu, *Ekonomski anali*, Beograd, 169, 110-126.
156. Pocol C. B., (2012) – Consumer preferences for diferent honey varieties in the North West Region of Romania. *Lucrari Stiintifice*, vol.55, seria Agronomie.
157. Pocol C. B., L. Al. Mărghitaș, (2010) - *National andInternational trends regarding production and consumption of honey*, AcademicPres Publisher,ClujNapoca, Romania: 51-54.
158. Pocol, C. B., Bolboacă, S. D. (2013). Perceptions and trends related to the consumption of honey: A case study of North-West Romania, *International Journal of Consumer Studies*, Publisher, John Wiley & Sons, 37 (6), 642 - 649.

159. Pocol, C.B. & Árváné, V.G. (2012) A comparison between Hungarian and Romanian honey consumption. *Buletin USAMV-CN Horticulture*, 69, 244–252.
160. Pocol, C.B. & Mařghitas, L.A. (2010). Honey Market in European Union. In *National and International Trends Regarding Production*.
161. Pogue G. & Lall K., 1976. *Corporate Finance: An Overview*, Preager Publishers.
162. Popkin, B.M. & Gordon-Larsen, P. (2004). The nutrition transition: worldwide obesity dynamics and their determinants. *International Journal of Obesity*, 28, S2–S9.
163. Porter, M. (2008). O konkurenciji. Beograd: Fakultet za ekonomiju, finansije i administraciju.
164. Posebne uzanse u turizmu, Službeni glasnik, Republike Srbije, br. 33/01.
165. Posebne uzanse u ugostiteljstvu, Službeni glasnik, SFRJ, br. 28/63 i br 69-83.
166. Radičić, M. & Raičević, B. (2011). *Javne finansije: teorija i praksa*, Data status, Beograd.
167. Radovanović R. & Škarić Jovanović K. (1998). *Koncepcije bilansa*, Ekonomski fakultet.
168. Raičević, V. & **Ignjatijević, S.** (2011). Strane direktne investicije kao podsticaj razvoju privrede Srbije, I Međunarodni naučni skup o ekonomskom razvoju i životnom standardu, EDASOL 2011, Banja Luka, 439-448.
169. Raičević, V. (2010). *Pravo industrijske svojine*, Fakultet za ekonomiju i inženjerski menadžment, Novi Sad.
170. Raičević, V., **Ignjatijević, S.** & Matijašević, J. (2012). Ekonomske i pravne determinante izvozne konkurentnosti prehrambene industrije Srbije. *Industrija*, 40 (1), 201-226.
171. Ranković J. (1994). *Konsolidovanje godišnjeg zaključka*, Ekonomski fakultet, Beograd.
172. Reillz F. K., Norton E. A. (2003). *Investicije*, 6. izdanje, Mason, OH: South – Western College Publishinge.
173. Roman, A., Pleban, E., Kozak, M. & Roman, K. (2013). Factors influencing consumer behavior relating to the purchase of honey, part 2. product quality and packaging, *Journal of Apicultural Science*, pp.175-185.
174. Samjuelson P. & Nordhaus V. (2009). *Ekonomija*, 18. izdanje, MATE Zagreb.
175. Schneider, K., Forchmann, K., Friedrichs, K., Haas, E.M., Interthal, M., Jänicke, K., Kühn, T., Mergler, B., Mertens, E., Raehse, J., Schrüffer, Y., Seelinger, N., Sölch, K., Weißenborn, C. & Hoffmann,



- I. (2007). Honey consumption in Germany – factors of influence and effects in their interlinkage. *Apidologie*, 38, pp. 497.
176. Schroeder R., Clark M. (2001). *Accounting Theory and Analysis*, University of North Carolina.
177. Schuster R., 2011 - *Sweet Situation: Demand for Honey Grows*, *Grand Forks Herald*.
178. Schwab, K. *The Global Competitiveness Report 2011-2012*, World Economic Forum, Geneva, 2011.
179. Sekulić, P. & sar. (2008). *Biološki ciklusi u zemljištu, tom 1: Organska poljoprivreda*. Novi Sad: Institut za ratarstvo i povrtarstvo.
180. Simonović, Z., **Cvijanović, D.**, Hamović, V. (2010). Uloga agrarnog sektora u ekonomskom rastu Srbije. *Ekonomika*, 56(4), 73-82.
181. Škarić Jovanović K. (2000). *Ciljevi i instrumenti bilansne politike holding kompanije*, Četvrti simpozijum računovođa i revizora Republike Srpske, Teslić.
182. Sl.glasnik RS broj 17/99, Naredba o stavljanju pod kontrolu korišćenja i prometa lekovitog bilja .
183. Sl.glasnik RS broj: 50/93, Uredba o zaštiti prirodnih retkosti, Spisak I i II
184. Smith, A. (1937). *An Inquiry into the Nature and causes of the Wealth of Nations*, Random House, Inc. New York.
185. Špoljarić J. (2010). Istraživanje o konzumaciji meda za potrebe prodaje u pčelarstvu. Serija članaka u nastajanju. Sveučilište u Zagrebu, Ekonomski fakultet, pp. 2-12.
186. Stanković, V. (2005). Konkurentnost poljoprivrede Srbije na svetskom tržištu. *Tržište, novac, kapital*, 3.
187. Statistički godišnjak Srbije, Republički zavod za statistiku, Beograd, 2003 i 2009.
188. Stern J. and Chew D., 1986. *The Revolution in Corporate Finance*, Basil Blackwell,
189. Stefanović, V., **Cvijanović, D.**, Vojnović, B. (2012). Lavirinti menadžmenta. *Institut za ekonomiku poljoprivrede*, Beograd..
190. Stiglic, Dž. (2008). *Ekonomija javnog sektora*, Ekonomski fakultet, Beograd.
191. Strategija zaštite lekovitog bilja, grupa autora, 1998, Institut za proučavanje lekovitog bilja „Dr Josif Pančić“, Zavod za zaštitu prirode Srbije.
192. Šuljagić, S. (2005). Prirodni i kulturni resursi kao činilac modernizacijskih procesa, *Politička revija*, 3, 655-678.
193. Svečnjak, L., Hegić, G., Kezić, J., Turšić, M., Dražić, M. & Bubalo, D. (2008). *Stanje pčelarstva u Republici Hrvatskoj*, *Journal of Central European Agriculture*, 9(3), 475-482.

194. Tepavac, R., Nikolić, A., **Cvijanović, D.** (2012). Značaj upravljanja rizicima u osiguranju za ekonomski razvoj zemlje. *Teme*, 36(4), 1801-1818.
195. Tintor, J. (2001). *Analiza poslovanja preduzeća*, Osijek, Ekonomski fakultet.
196. Tobin, J. (1975) Keynesian models of recession and depression, *American Economic Review, Papers and Procesings*.
197. Tomić, D. (1995). *Mala preduzeća - velika šansa*. Beograd: Centar za mala preduzeća – CMP.
198. Tucakov, J. (1950) *Lekovite sirovine u Vojvodini*, Matica Srpska.
199. Uredba o najvišem i najnižem iznosu turističke naknade („Sl. glasnik RS“ br. 21/2010)
200. Uredba o proizvodima koji posle upotrebe postaju posebni tokovi otpada, obrascu dnevne evidencije o količini i vrsti proizvedenih i uvezenih proizvoda i godišnjeg izveštaja, načinu i rokovima dostavljanja godišnjeg izveštaja, obveznicima plaćanja naknade, kriterijumima za obračun, visinu i način obračunavanja i plaćanja naknade ("Sl. glasnik RS", br. 54/2010)
201. Uredba o visini naknada za vode za 2012. godinu, “Sl.glasnik RS”, br.25/2012
202. Uredba o vrstama zagađivanja, kriterijumima za obračun naknade za zagađivanje životne sredine i obveznicima, visini i načinu obračunavanja i plaćanja naknade, Službeni glasnik RS, br. 91/2012.
203. Van Horne, J., Wachowicz, J. (2007). *Fundamentals of financing management*, Beograd, Data status.
204. Vanyi, G. A., Csapo, Z., Karpati, L. (2011):*Evaluation of Consumers' Honey Purchase Habits in Hungary, Journal of Food Products Marketing*, 17 (2/3), 227-240.
205. Veselinović, J. (2011). *Ugovori i sredstva plaćanja u turizmu*, monografija, Novi Sad.
206. Vilus, J., Carić, S., Šogorov, S., Đurđev, D., Divljak, D. (2008). *Međunarodno privredno pravo*. Novi Sad, Centar za izdavačku delatnost Pravnog fakulteta.
207. Vojnović, B., **Cvijanović, D.**, Veselinović, P. (2011). Istraživanje uticaja krize na poslovanje domaćih preduzeća. *Economics of Agriculture*, broj 4/2011. str. 749-760
208. Vučićević, R. (2003). *Teorija verovatnoće sa osnovama teorije masovnog opsluživanja*, Beograd, Vojna akademija.
209. Vuković, P., Arsić, S., **Cvijanović, D.** (2010). Konkurentnost ruralnih turističkih destinacija. *Ekonomika poljoprivrede*, 57(1), 47-60.
210. Vuković, P., Cević, N., **Cvijanović, D.** (2007). Održivi turistički razvoj ruralnih područja Srbije. *Ekonomika poljoprivrede*, 54(3), 369-379.



211. Vukša S., Milojević I. (2007). *Analiza bilansa*, Univerzitet Braća Karić, Beograd.
212. Wardle, J., Lui, C.-W. & Adams, J. (2012) Complementary and alternativemedicine in rural communities: current research and future directions. *Journal of Rural Health*, 28, 101–112.
213. Wineersch, E. (1974). *Le contrat touristique*, Bruxelles.
214. [www.bep.rs/people.php](http://www.bep.rs/people.php), Milan Stefanović USAID, Projekat za bolje uslove poslovanja  
[www.clds.rs/newsite/prvi\\_izvestaj\\_pdf.pdf](http://www.clds.rs/newsite/prvi_izvestaj_pdf.pdf)
215. [www.slobodnaevropa.org/content/](http://www.slobodnaevropa.org/content/), Politička neizvesnost umanjila strana ulaganja u Srbiju
216. [www.srbija.gov.rs](http://www.srbija.gov.rs), - Strategija podsticanja i razvoja stranih ulaganja, Beograd,2008.
217. Yongzheng, Y. & Montfort, M. (2007). The End of Textiles Quotas: A Case Study of the Impact on Bangladesh. *Journal of Development Studies*, 43(4), 675–699.
218. Zakić, N., Vukotić, S., **Cvijanović, D.** (2014). Organizacioni modeli u poljoprivredi sa posebnim osvrtom na male poljoprivrednike. *Ekonomika poljoprivrede*, 61(1), 225-237.
219. Zakon o turizmu, Službeni glasnik Republike Srbije, br. 36/09 i izmene iz 2010.
220. Zakon o vodama, Službeni glasnik br 30/2010
221. Zakon o zaštiti životne sredine, Službeni glasnik RS, br. 72/2009.
222. Zakonu o obligacionim odnosima, Službeni glasnik SFRJ, 29/78, sa izmenama i dopunama 39/85, 57/89.
223. Žižić, M., Lovrić, M. & Pavličić, D. (2007). *Metodi statističke analize*, Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta, Beograd.





CIP - Каталогизација у публикацији -  
Народна библиотека Србије, Београд

338.43:339.137.2(497.11)  
338.48-6:615.8]:339.137.2(497.11)  
336.76:502.131.1  
339.5(497.11)

POTENCIJALI Srbije u međunarodnim okvirima : značaj poljoprivrede i  
zdravstvenog turizma : monografija / Drago Cvijanović ... [et al.]. -  
Vrnjačka Banja : Fakultet za hotelijerstvo i turizam Univerziteta u  
Kragujevcu, 2016 (Vrnjačka Banja : SaTCIP). - 305 str. : graf. prikazi,  
tabele ; 25 cm

Tiraž 500. - Bibliografija: str. 293-305.

ISBN 978-86-89949-12-4

1. Цвијановић, Драго, 1960- [аутор]

а) Пољопривреда - Конкурентност - Србија б) Здравствени туризам -  
Конкурентност - Србија с) Предузећа - Финансијско пословање - Одрживи  
развој д) Међународна трговина - Србија

COBISS.SR-ID 224595212