



УНИВЕРЗИТЕТ У НИШУ
ЕКОНОМСКИ ФАКУЛТЕТ



**БАНКАРСКО КРЕДИТИРАЊЕ МАЛИХ И СРЕДЊИХ ПРЕДУЗЕЋА
У ФУНКЦИЈИ РЕИНДУСТРИЈАЛИЗАЦИЈЕ И ЗАПОШЉАВАЊА У
ПОСТ-ТРАНЗИЦИОНИМ ПРИВРЕДАМА**

Ниш, 2017

Списак табела:

Табела 1. Преглед одабраних параметара банкарског сектора Србије

Табела 2. Показатељи концентрације и конкуренције (учешће %)

Табела 3. Промене кључних елемената профитабилности банака

Табела 4. Промена нивоа нето кредита

Табела 5. Учешће сектора у БДВ

Табела 6. БДВ – просечна стопа раста и промена учешће (+/-), 2001-2013, %

Табела 7. Учешће и промена запослених по секторима, 2001-2013, %

Табела 8. Врсте и инструменти државне интервенције

Табела 9. Показатељи пословања МСПП у изабраним земљама ЕУ и Србији

Табела 10. Критеријум за поделу предузећа према величини у ЕУ

Табела 11. Оправдани трошкови по основу иновативних активности

Табела 12. ЈИЕ5: Кључни економски показатељи

Списак слика:

Графикон 1. Показатељи профитабилности банкарског сектора (у %)

Графикон 2. Структура активе банкарског сектора 31.12.2015.

Графикон 3. Структура кредита банкарског сектора (у млрд РСД) 31.12.2015.

Графикон 4. Структура проблематичних кредита привредних друштава (31.12.2015.)

Слика 1. Индекс физичког обима индустријске производње 1955-2013.

САДРЖАЈ:

УВОД	2
I. ОСНОВНЕ ТЕНДЕНЦИЈЕ У РАЗВОЈУ ТРАНЗИЦИОНИХ ПРИВРЕДА.....	5
1.1. Позитивни и негативни ефекти примене транзиционе стратегије	5
1.1.1. Трансформациона рецесија	12
1.1.2. Дерегулација и децентрализација	14
1.1.3. Радикална промена правила	15
1.1.4. Конзистентност реформе	17
1.1.5. Транзициони процес у Србији	18
1.2. Развој процеса приватизације:	19
1.2.1. Приватизација током деведесетих година 20. века	19
1.2.2. Нови (актуелни) концепт приватизације.....	22
1.3. Појам, карактеристике и значај банкарских кредита.....	25
1.3.1. Кредитни услови.....	28
1.3.2. Значај базелских стандарда за процес кредитирања.....	29
1.3.2.1. Базел I.....	30
1.3.2.2. Базел II	31
1.3.2.3. Циљеви и фазе процеса увођења стандарда Базел III у Србији	34
II. РЕИНДУСТРИЈАЛИЗАЦИЈА И ЗАПОШЉАВАЊЕ У ФУНКЦИЈИ ОДРЖИВОГ ЕКОНОМСКОГ РАЗВОЈА	39
2.1. Преиспитивање владајуће економске парадигме.....	39
2.1.1. Генеза.....	40
2.1.2. Принципи неолиберализма.....	43
2.1.3. Структурне промене индустрије.....	46
2.1.4. Стратегија извозно орјентисане реиндустријализације.....	48
2.1.5. Нова индустријска политика	55
2.2. Уравнотежен развој реалног и финансијског сектора као антикризни концепт развоја посттранзиционих привреда	59
2.2.1. Банкарски сектор на финансијском тржишту Србије.....	61
2.2.1.1. Одабрани параметри банкарског сектора Србије	62
2.2.1.2. Концентрација и конкуренција.....	63
2.2.2. Профитабилност банкарског сектора Србије	64
2.2.3. Актива банкарског сектора Србије	67
2.2.4. Кредити банарског сектора Србије.....	69
2.2.5. Проблематични кредити	70
2.2.6. Пасива банкарског сектора.....	72
2.2.6.1. Депозити	72
2.2.6.2. Укупно кредитно задужење банака.....	73
2.2.6.3. Обавезе према иностранству	74
2.2.6.4. Субординиране обавезе банкарског сектора Србије	75
2.2.7. Ликвидност банкарског сектора Србије.....	75
2.2.8. Адекватност капитала банкарског сектора Србије	76
2.3. Појам реиндустријализације	79
2.3.1. Динамика развоја индустрије	84
2.3.2. Деиндустријализација привреде и девастација индустрије	86

2.3.3. Преглед основних показатеља	90
2.4. Концепти ревитализујућих програма	98
2.4.1. Побољшање пословног амбијента	98
2.4.2. Индиректне мере државне подршке реиндустријализацији	99
2.4.2.1. Гаранције и осигурање	99
2.4.2.2. Техничка помоћ.....	99
2.4.2.3. Специфични организациони облици подршке пословању	100
2.4.2.4. Иновативна мобилизација финансијских средстава.....	101
2.4.3. Директне мере државне подршке реиндустријализацији.....	103
2.5. Институционални оквири.....	105
III. ИДЕНТИФИКАЦИЈА МАЛИХ И СРЕДЊИХ ПРЕДУЗЕЋА ОД ЗНАЧАЈА ЗА РЕИНДУСТРИЈАЛИЗАЦИЈУ И ЗАПОШЉАВАЊЕ	108
3.1. Појам и карактеристике малих и средњих предузећа.....	108
3.2. Опис угрожених сектора и програми за реиндустријализацију и запошљавање	117
3.3. Животни циклус предузећа	124
3.4. Финансирање малих и средњих предузећа у различитим фазама животног циклуса	125
IV. ИЗВОРИ ФИНАНСИРАЊА И ПОДРШКА РАЗВОЈА МСП У ПОСТТРАНЗИЦИОНИМ ПРИВРЕДАМА	132
4.1. Кредити комерцијалних банака	132
4.1.1. Кредити за обртне потребе	132
4.1.2. Кредити за инвестиционе потребе	137
4.1.3. Остале врсте кредита	138
4.2. Микрокредити	147
4.3. Међународни програми финансијске подршке малих и средњих предузећа	150
4.3.1. Програми Светске банке	150
4.3.2. Европска Агенција за реконструкцију – Фонд револвинг кредита	151
4.3.3. Европска инвестициона банка.....	151
4.3.4. Кредитна линија Владе Републике Италије.....	152
4.3.5. Немачка развојна банка	153
4.3.6. Европски фонд за Југоисточну Европу	153
4.4. Развојни национални програми подршке финансирању малих и средњих предузећа.....	154
4.4.1. Програми Министарства економије и регионалног развоја.....	158
4.4.2. Мере подршке малим и средњим предузећима, предузетницима и задругама за јачање иновативности.....	159
4.4.3. Мере подршке малим и средњим предузећима која имају тенденцију брзог раста – Газеле.....	161
4.4.4. Мере подршке развоју иновативних кластера.....	162
4.5. Програми других релевантних институција.....	164
4.5.1. Фонд за развој Републике Србије	165
4.5.2. Агенција за осигурање и финансирање извоза (АОФИ)	171
4.5.3. Агенција за страна улагања и промоцију извоза (СИЕПА)	175
4.5.4. Национална служба за запошљавање	177
V. КОМПАРАТИВНА АНАЛИЗА РЕЗУЛТАТА У РАЗЛИЧИТИМ ТРАНЗИЦИОНИМ ПРИВРЕДАМА	180
5.1. Албанија.....	180
5.2. Босна и Херцеговина	181

5.3. Македонија.....	183
5.4. Црна Гора.....	185
5.5. Србија.....	188
5.6. Преглед остварених резултата у транзиционим привредама	190
5.6.1. Аутомобилска индустрија – мотор раста и извоза.....	193
ЗАКЉУЧНА РАЗМАТРАЊА.....	198
ЛИТЕРАТУРА.....	200

Abstrakt

Банкарско кредитирање сектора малих и средњих предузећа значајно је у функцији примене концепта базираног на реиндустријализацији као основног правца и ослоња стабилности сваке тржишне економије, са позитивним последицама у виду повећања запослености у привредама које су завршиле мукоотрпни процес приватизације. Свакако, у магистарском раду, фокус истраживања биће усмерен ка привредним активностима у Републици Србији и свему што те предметне активности прати. Банкарско кредитирање привреде у сегменту малих и средњих предузећа се може дефинисати као одређени вид „погонског горива“ привреде, уколико се средства наменски и контролисано користе према претходно дефинисаним смерницама и плановима одређеног привредног субјекта, с једне стране, и дефинисаним развојним приоритетима државе, с друге стране. При свему томе, значајно је да банкарске институције при дефинисању своје пословне политике, тиме и кредитне, имају у виду друштвено-економске интенције.

Кључне речи: банкарско кредитирање, мала и средња предузећа, реиндустријализација, запошљавање, компаративна анализа привреда, извори финансирања.

Abstract

Bank lending to the SME sector is significant in its function for the implementation of the reindustrialization-based concept as a basic direction and stability support of every market economy, with positive consequences in terms of employment increase in the economies that have completed the painstaking privatization process. Certainly, the research study of the thesis will focus on the economic activities in the Republic of Serbia and everything that follows the activities involved. Bank lending of the economy in the SME segment can be defined as a type of „fuel“ for the economy, if the funds are dedicated and used in a controlled manner according to the previously defined guidelines and plans of a particular economic entity on the one hand, and defined development priorities of the state, on the other. Given all this, it is important that banking institutions, when defining their business policies, and therefore their credit policies, take into account the socio-economic intent.

Keywords: bank lending, small and medium enterprises, reindustrialization, employment, comparative analysis of economies, sources of financing

УВОД

У магистарском раду, покушаћемо да спроведеним емпиријским истраживањима допринесемо подизању свести о важности прецизног и планираног усмеравања позајмљеног капитала и његовог ангажовања са крајњим циљем стварања здравог и конкурентног привредног окружења као есенције развоја. Подстицајем запошљавања и реиндустријализације привреде кроз адекватне програме финансирања, дефинише се правац кретања привреде ка одрживости и већем просперитету.

Имајући у виду напред наведено, биће обрађене следеће теме:

- Пост-транзиционе привреде – појам и кретања
- Мала и средња предузећа као активни субјекти у пост-транзиционим привредама
- Банкарско кредитирање у сегменту малих и средњих предузећа
- Реиндустријализација – појам и значај
- Решавање незапослености кроз програме финансирања привреде

Кредитирање привреде од стране комерцијалних банака важи за комплексан процес са широким спектром нус појава. У том смислу се мора приступити обради тезе и анализирати свака од наведених ситуација која последично настаје у процесу кредитирања.

Кредитне политике, можемо слободно рећи, свих комерцијалних банака на тржишту Републике Србије имају јасно дефинисане процедуре које конкретизују услове по којима се одобравају пласмани привредним субјектима. Сведоци смо да су се наведене политике у претходним годинама мењале, али само у рестриктивном правцу, вођене прилагођавањем на ситуације које је тржиште диктирало. Покушаћемо да представимо концепт по којем бисмо могли очекивати квалитетну алокацију средстава, сигурније кредитне пласмане, адекватније каматне стопе, наменску контролу коришћења позајмљених средстава, уз другачију улогу пословних банака и активније улоге државних органа.

Банке су, поред мотива о максимизацији профита кроз своју кредитну активност, субјекти који послују према стогим прописима централне банке и као део

таквог уређеног система имају задатак да својим пословањем позитивно утичу на макроекономске перформансе.

Циљ ове тезе је пре свега детаљна анализа кредитирања малих и средњих предузећа у функцији успешне реиндустријализације и смањивања незапослености, што значи дефинисање концепта успешне алокације кредитних пласмана у сектору малих и средњих предузећа.

Рад је конципиран из пет делова.

У првом делу рада анализа ће бити усмерена ка транзиционим стратегијама, процесима који егзистирају при преласку на тржишну економију, истраживању специфичности банкарских кредита привреди. Посебну пажњу и значај посветићемо доказивању различитих нивоа повезаности банкарских кредита и малих и средњих предузећа.

Други део студије разматраће моделе реиндустријализације пост-транзиционих привреда са основним циљем запошљавања и прогреса на предметним тржиштима. Кроз овај део студије биће обрађене секвенце у којима се дефинишу и дијагностицирају стања у привреди, презентује статистички осврт на посматрани период, предлажу решења и курс који тржишна економија треба следити. Реиндустријализација као сложени појам и операција садржи неколико фаза, а такође и паралелне платформе које истовремено морају давати одређене резултате како би ефекат био видљив. Покушаћемо да сложени скуп процеса повежемо и објаснимо његову хронологију и динамику.

У трећем делу идентификоваће се мала и средња предузећа која су од значаја за реиндустријализацију и повећање запослености. Наведено поглавље биће, такође, резервисано за презентацију резултата компаративне анализе различитих транзиционих привреда, са освртом на предности и недостатке који су се јавили као последица наведеног процеса. Компаративна анализа обухватиће економска кретања и анализу земаља Југоисточне Европе. Покушаћемо да дамо есенцијални закључак и предлоге који би помогли у трасирању економских субјеката до одређеног циља, а аналогно постављеном курсу, изнети предлоге за усклађивање тржишне економије ка остваривању просперитета и реализацији друштвеног благостања, што је и основни циљ изучавања и коришћења знања економских наука.

У четвртом делу рада презентираће се банкарски пласмани пласмани привреди и остали релевантни извори финансирања који су доступни актерима у пост-транзиционим привредама. Навешћемо њихове предности и недостатке, пројекције термина са предлозима за одлучивање о врсти, рочности и моделу банкарског кредита.

Пети део рада резервисан је за компаративну анализу резултата у транзиционим и пост транзиционим привредама. Приказаћемо статистички осврт на економске резултате Србије и земаља које су имале сличан економски пут преласка на тржишну привреду.

I. ОСНОВНЕ ТЕНДЕНЦИЈЕ У РАЗВОЈУ ТРАНЗИЦИОНИХ ПРИВРЕДА

1.1. Позитивни и негативни ефекти примене транзиционе стратегије

Транзиција је динамичан историјски процес који захтева промене у скоро сваком сегменту друштва. Процењивање и мерење транзиционог напретка за велики број земаља које су на крају процеса, представља веома комплексан приступ. Стопе раста и доходак су универзалне величине које би могле да послуже у оцењивању економског напретка.

У општем смислу транзиција обухвата следеће:

- Либерализацију економске активности, пре свега цена и тржишта, заједно са реалокацијом ресурса, тако да њихова употреба буде најефикаснија;
- Приватизација предузећа у циљу постизања њихове економске ефикасности и правилног руковођења;
- Развијање тржишно оријентисаних инструмената ради макроекономске стабилизације;
- Успостављање институционалних и правних оквира и обезбеђивање владавине закона, као и заштите власничких права.

Стопе економског и привредног раста се разликују од земље до земље. Неједнаке стопе раста сугеришу да разлике у иницијалним условима, као што су мање разорена економска структура или већа сличност са тржишним економијама, могу бити важне детерминанте напретка одређене земље. Међутим, иако су иницијални услови важни, они су мање релевантни за раст, у односу на стратегије које се спроводе у процесу транзиције. Раст је, генерално, био снажнији и јавио се брже у оним земљама које су имале контролисану стопу инфлације.

Такође, земље су у почетним фазама остваривале много боље перформансе раста уколико је постојала либерализација цена, оформљени финансијски сектор, спољна размена и реформа предузећа. Земље које су имале високе стопе раста извоза и чије привреде су биле отворене ка спољном тржишту, оствариле су брже веће дохотке.

Већи удео приватног сектора у БДП-а оствариле су привреде земаља са брзим и конзистентним растом. Стране директне инвестиције су логично, деловале позитивно на остварене резултате.

На почетку транзиционог периода, очекивања су била да ће се доходак смањити започињањем реформског процеса, као резултат макроекономске стабилизације и прерасподеле ресурса из непродуктивних сектора до сектора који ће бити профитабилни са конкурентним ценама на тржиштима. У каснијим фазама, доходак је почео да поприма прогресивне стопе, отварањем нових, раније установљених, профитабилних сектора.

Већина земаља је отпочела процес транзиције са монетарном неравнотежом и преком потребом за либерализацијом цена. Процес либерализације цена носио је са собом ризик од инфлационог ефекта. Имајући у виду предметни ризик, владе земаља уводиле су стабилизационе анти-инфлационе програме. Транзициони период карактерише успостављање релативне макроекономске стабилности уз постизање циљева одрживог раста. Релативна ценовна стабилност остварена је код већине земаља услед либерализације тржишта, реформи фискалног система, као и диспаритета регулисаних цена. Основни генератори повећања цена у периоду транзиције били су: раст домаће тражње изазван повећањем јавне потрошње и монетарно-кредитном експанзијом, корекција ценовних диспаритета, недовољна конкуренција и утицај монопола, а у ближој прошлости и раст цена хране, нафте и сировина на светском тржишту, као и раст цена пољопривредних производа услед разних негативних околности. Кључну улогу у одржавању стопе инфлације у планираним оквирима имале су монетарна и фискална политика. У транзиционим условима као детерминанту раста препознајемо и стопу инфлације, али у пројектованим процентима. За транзиционе привреде она се у процентуалном износу пројектује годишње са оквирним кретањем од око 8%. Већина земаља која се налазила и још увек завршава транзициони процес, успевала је да пројектовани проценат инфлације одржи на задовољавајућем нивоу.

Избор режима девизног курса дефинишемо као важан део иницијалне стабилизационе стратегије. Већина земаља у транзицији је предност давала флексибилном (флукуирајућем) у односу на фиксни курс. Код неких земаља уведен је и валутни одбор, са могућношћу евентуалне интервенције услед значајнијих поремећаја на девизним тржиштима, као и одбране домаће валуте.

За транзиционе економије, фискални дефицити у првим годинама, а испоставило се и касније, били су скоро неизбежни. Иако је било јасно да тврда буџетска ограничења треба да буду наметнута државним предузећима, простор за подизање прихода у кратком року био је ограничен. Традиционални порески систем, услед његове неефикасности требало је мењати, што се одразило у негативном смислу на наплату јавних прихода. Проблем буџетских дуговања, врло значајних у неким земљама, озбиљно је претстављао претњу стабилности и фискалној дисциплини, како у јавном, тако и у приватном сектору.¹

Упркос сличности у економским системима земаља у транзицији, не можемо у сваком сегменту анализе резултата ове земље класификовати у исту категорију. На случају бивших земаља СССР-а можемо увидети бројне разлике положаја предметних привреда у периоду када приступају транзиционом процесу. Те земље су имале вишедеценијску комунистичку владавину и апсолутно тржишно неоријентисане привреде, у односу на неке земље Централне и Југоисточне Европе где су постојали обриси тржишне привреде, или где су можда раније уведене одређене дирекције ка отварању привреде. Земље бившег СССР-а обилују природним ресурсима (Азербејџан, Казахстан, Туркменистан и на крају Русија, као једна од најбогатијих земаља у смислу природних ресурса и енергената), немају исту полазну основу у транзиционом процесу као неке од земаља Централне и Источне Европе. Приход по глави становника је варирао прилично широко, где су горе наведене земље регистровале мање приходе. Такође, земље које су се у већем обиму бавиле аграрном индустријом, бележиле су и мање приходе по глави становника. Географски положај земаља у транзицији у јакој мери је утицао на резултате постигнуте у транзиционом процесу. Оне које су биле ближе тржишно оријентисаним привредама, лакше су своју трговину преусмериле ка индустријализованим земљама и у том смислу постигле боље резултате.

До момента настанка светске финансијске кризе, већина транзиционих земаља се ослањала на стране директне инвестиције и на задуживање у иностранству, као начин финансирања дефицита платног биланса. Обим описаног прилива новца се у значајној мери смањио почевши од 2009.године, што се веома брзо од умереног раста претворило у стагнацију, у неким случајевима и рецесију.

¹ Nsouli, S. M., (1999), *Decade of Transition An Overview of the Achievements and Challenges*, Finance&Development, June 1999, Volume 36, Number 2.

Међународна економска сарадња земаља, размена капитала у облику страних директних инвестиција и повезивање држава кроз међународне економске институције условљава и све већу зависност земаља од међународне трговине. Када је коефицијент отворености привреде већи од 50%, сматра се да је привреда једне земље веома зависна од спољнотрговинске размене. Транзиционе земље које су свој модел раста базирале на експанзији домаће тражње, међу којима се налази и Србија, морају се у наредном периоду окренути штедњи и планским инвестицијама, како би се променила извозна структура и повећало учешће извоза производа веће финализације, односно готових производа.² До сада су стране директне инвестиције биле углавном усмерене на секторима који нису извозни, можда и плански како би се на дуги рок чувале привреде земаља из којих се реализује инвестиција. Јефтина радна снага, пропала индустријска постројења, расходовани погони и фабрике, висок степен корупције и либерализовано тржиште дало је ветар у леђа и створило повољну климу за стране инвеститоре који су своје глобално познате производе сада могли да производе са мањим трошковима. Пласирање ових производа није имало извозни карактер и није угрозило примарна тржишта, већ је пласман био реализован на домаћим тржиштима.

Прве анализе резултата транзиције указивале су на прилично лошу слику стања у разматраним економијама. Реални БДП по становнику смањивао се од почетка примене нових мера економске политике, са инфлаторним процесима који су додатно подстицали и високи фискални дефицити.³ Инфлација је обуздавана увођењем националних стабилизационих програма и стриктних мера контроле државних расхода. Тек у таквим условима, припремљених платформи, водећи реформатори су започињали економски опоравак, који је резултирао повећањем БДП-а једну до две године након усвојених стабилизационих мера.

Оно што је било заједничко за већину транзиционих привреда јесте предузимање корака попут либерализације цена и трговине, финансијске стабилизације, успостављања валутне конвертибилности, реструктурирања предузећа, стварања мреже социјалне заштите и развоја институционалног и правног оквира за развој тржишно оријентисане економије. За економску политику било је веома битно да се изабере оптимална динамика и редослед потеза, јер се дешавало да је било потребно увести нове мере пре него што су актуелне дале видљиве резултате.

² Djankov, S. & Murell, P. (2002): Enterprise Restructuring in Transition: A Quantitative Survey, *Journal of Economic Literature*, Vol. 40, ss. 739-792.

³ Nellis, J., (1999), *Time to Rethink Privatization in Transition Economics*, Finance&Development, June 1999, Volume 36, Number 2.

Тржишно оријентисана економска политика довела је до низа негативних последица. Велики фискални и монетарни проблеми наслеђени из старог система изазивали су снажне инфлаторне процесе. Највише стопе инфлације бележене су у транзиционим привредама које су започињале либерализацију у области цена и трговине. Брзо отварање тржишта носило је са собом ризик инфлаторне спирале.

Свеprisутна последица транзиције била је велико смањење у скоро свим секторима производне активности. Економски крах је највећим делом наступио у неефикасном индустријском сектору претходног социјалистичког економског система. Пад производне активности се у почетку објашњавао тиме да је индукован потражњом. Такве тврдње су дискредитоване анализама да све транзиционе економије бележе иста кретања, па чак и оне које нису ни започеле са реформама. Просечни укупни пад производње у земљама Централне и Источне Европе износио је 32,6% на почетку транзиционог периода у раздобљу 1989-1993.⁴ Када се у посматрану групу укључе и земље бившег СССР-а, смањење производње мерено просечним индексом износи близу 41%.⁵ Исти извор такође наводи да најмањи пад производње у посматраном периоду бележе водећи реформатори у транзиционим земљама: Мађарска 18,3%, Пољска 17,8%, Словенија 16,8%, Чешка 21,4%.⁶

У већини ових земаља удео буџетских издатака у дохотку није претрпео значајније смањење након започетих структурних промена. Иако су земље у транзицији смањивале субвенције, временом се повећавао распон социјалних давања, посебно у оквирима пензионог система. Тако је, упркос покушајима увођења ефикасније фискалне контроле у транзиционим економијама и даље фигурисао врло висок удео укупних јавних издатака у БДП-у (50% и више).

Поређења ради, „сиромашније“ земље Европске уније (Грчка, Ирска, Португалија, Шпанија)⁷ имају сличне показатеље дела дохотка који се издваја на јавне расходе (48% БДП-а). Висока јавна потрошња по правилу проузрокује високе пореске стопе, што даље води у стимулацију „сиве“ економије и поскупљује цену рада на

⁴ Ehrmann, M., Gambacorta, L., Pagés, J. M., Sevestre, P. and Worms, A. (2001) Financial Systems and the Role of Banks in Monetary Policy Transmission in the Euro Area, European Central Bank Working Paper No.105, <http://www.ecb.eu>

⁵ Fischer, S.; Sahay, R. and Vegh, C.A (1996) „Stabilization and Growth in Transition Economies: The Early Experience“, *Journal of Economic Perspectives*, 10(2), 45-66

⁶ Grabher, G., & D. Stak (1998): Organising Diversity – Evolutionary theory, network analysis and post-socialism, in „Theorising Transition-The Political Economy of Post-Communist Transformations“, eds. Pickles, J., & A. Smith, Routledge, London-New York, pp. 54-75.

⁷ Carlin, W., & P. Aghion (1996):, Restructuring Outcomes and the Evolution of Ownership Patterns in Central and Eastern Europe, *Economics of Transition*, 4, pp. 371-388.

тржишту уз неминовно повећање стопе незапослености и пада укупне националне штедње.

Прелазак на тржишну економију повлачи са собом дубоке институционалне промене међу којима је најзначајнија приватизација великих, средњих и малих предузећа. Овај корак је оптерећен бројним проблемима, почев од конфликтних циљева између различитих интересних група, непроверених техника њеног спровођења, опасности од корупције, административних проблема, итд... Међутим, и поред наведених баријера за спровођење процеса приватизације, велики број земаља је успешно привео крају и овај сегмент. Нажалост, Србија као једна од њих, не може се похвалити успешношћу извршене приватизације.

Индекс реформи, који објављује Европска банка за обнову и развој, показатељ је успешности транзиционих мера прилагођавања. Индекси токова реформи у земљама са транзиционим привредама настају једноставним сумирањем оцена према неколико кључних критеријума или димензија оцењивања. Приликом оцењивања бодују се резултати спроведених мера економског прилагођавања у приватизацији великих и малих предузећа, њиховом реструктурирању, либерализацији цена и трговине, девизних курсева, спровођењу политике конкурентности, реформе банкарског сектора, финансијских тржишта и правног оквира инвестирања. Наступајући у улози заинтересованог инвеститора, ова институција пратила је транзиционо прилагођавање поменутих земаља оцењујући напредак у горенаведеним областима.

Процес трансформације бивших социјалистичких друштава траје већ дуже од једне деценије. То је довољно дуг временски период који омогућује да се утврде битне карактеристике трансформационог процеса – како добре стране тако и неповољни резултати. Циљ „трансформације” је био стварање претпоставки за успостављање и успешно функционисање тржишне привреде и институција демократског друштва. Радило се о потреби истовремене промене и економског и политичког система. Проблем је посебно усложњен и отежан чињеницом да су ове реформе међузависне. Иако су полазне позиције земаља биле различите примењивано је неколико стандардних реформских мера:

- макроекономска стабилизација
- контрола количине новца у оптицају и уклањање буџетског дефицита
- привредна либерализација

- ослобађање цена и отварање према светском тржишту
- приватизација – продаја државних фирми појединцима и институцијама⁸

Оно што се разликовало од земље до земље био је временски распоред мера и интензитет којим су примењиване. Упркос позитивним ефектима који су до сада остварени у значајном броју држава, не треба изгубити из вида чињеницу да су њихов будући статус и перспектива унутар светске привреде још увек отворени. Економска наука је овај процес дочекала неспремно. На самом почетку владао је нереални оптимизам, поједностављење проблема и несхватање његове стварне тежине. Међународне финансијске институције су се понашале као да се ради о рутинском послу. Да је проблем транзиције претерано поједностављен увидело се брзо. Амбициозни економски инжењеринг показао се као контрапродуктиван и немоћан. Сада је јасно да нема модела транзиције који би могао да буде примењиван у свим случајевима.

На почетку трансформационог процеса у свим привредама су се појавили слични проблеми. Почетни резултати су били готово идентични:

- висок степен макроекономске нестабилности изражен кроз пад производње
- пад друштвеног производа и раст незапослености

Ни монетарна равнотежа није успостављена у првим годинама транзиције. Дошло је до „трансформационе кризе”.⁹ Након одређеног времена уследила је код дела земаља стабилизација привредне ситуације. Стваране су нове тржишне институције и мењала се привредна инфраструктура тако да је привредна активност почињала да расте. Временом се она динамизирала и превазилазила ниво који је постојао на почетку реформског процеса.

Као што смо и навели, пре свега полазна стања су била различита. Земље су провеле различито време у режиму централног планирања, биле су различито оптерећене макроекономским неравнотежама (инфлацијом, спољњим дугом, неадекватном привредном структуром).

Разликовале су се такође и према расположивим материјалним и нематеријалним потенцијалима (квалитет радног ресурса, културни ниво, различите

⁸ Balcerowicz, L. (1995): *Socialism, Capitalism, Transformation*, Central European University Press, Budapest-London-New York.

⁹ Kornai, J. (2000): The Years After „The Road to a Free Economy”: The Authors Self-Evaluation, World Bank Annual Conference on Development Economics, Washington, April 18-20, pp. 1-29.

традиције и наслеђа, итд), као и у избору реформских мера, динамици и доследности њихове примене. Стога не представља изненађење да је у неким земљама ниво привредне активности после благог пораста поново улазио у зону нестабилности и стагнације, или се после пада на одређени ниво на њему „стабилизовао”.

1.1.1. Трансформациона рецесија

Разлоге који су довели до трансформационе кризе није тешко разумети. Увођење економских критеријума привређивања („тврдих буџетских ограничења”) у наслеђену социјалистичку инфраструктуру изазвало је потребу структурних промена. Економисти обично за ово стање користе познати Шумпетеров израз – „креативна деструкција”. Оно што је представљало проблем била је неусклађеност динамике деструкције и креације. Заправо је нагло једна врста макроекономских неравнотежа замењена другим. Порасла тражња за „новим” добрима могла је да се задовољи само инвестирањем и додатном производњом. Због неефикасног функционисања тржишта капитала и уз краткорочно нееластичну понуду нових добара дошло је до раста њихових цена.

С друге стране, смањење тражње за „застарелим” добрима је, имајући у виду високу еластичност њихове понуде, довело до смањења нивоа производње. Емпиријска истраживања су указала на доминацију шока који изазива понуда, док је ефекат тражње био мање значајан, мада не може да се каже да је био занемарљив.

На убрзање инфлације у процесима примене транзиционе стратегије у великој мери је утицала и девалвација.

Грубо посматрано, постоје два различита приступа којима одговарају и две различите препоруке које су могле да одговоре превазилажењу проблема: један који се залаже за „стратегију убрзане приватизације” и други који предлаже „стратегију органског развоја”.¹⁰

Први је без икакве сумње доминирао међу академским економистима. Институције, односно формална и неформална „правила игре” представљају обрасце који утичу на понашање тржишних учесника, одређују и ограничавају подручје избора

¹⁰ Kornai, J. (2000): The Years After „The Road to a Free Economy”: The Authors Self-Evaluation, World Bank Annual Conference on Development Economics, Washington, April 18-20, pp. 1-29.

сваког појединца. Оне смањују неизвесност, будући да омогућују уочавање и прихватање одређених правилности у понашању.

Аналитичари првог усмерења су доказивали да се радило о одуговлачењу прилагођавања предузећа на „нове околности”, што је било изазвано историјски укорененом рутином у понашању и још увек недовољно прецизираним својинским односима. Нагласак је на тај начин стављен на везу својинских права и понашања менаџмента.

Без прецизно дефинисаних својинских права не може да се подстакне ефикасно предузетничко понашање. Примећено је да све док неко државно предузеће није угрожено до нивоа егзистенције, да оно користи своју постојећу тржишну позицију и моћ на тај начин што спречава било каква реструктурирања – чак и она која не изазивају интерне конфликте. Све док нису јасно дефинисана својинска права процес одлучивања је под снажним утицајем различитих интересних група. Такво стање је као последицу имало одржање транзиционе кризе. Сходно томе и решење може да буде само у отварању тржишта и у излагању предузећа додатном притиску конкуренције.

Еволуционистичко образложење „болести” је било нешто другачије, као и предложена „терапија”. Неадекватно прилагођавање фирми прихваћено је и у овом приступу као главни разлог трансформационе кризе, али је тумачење другачије. Еволуционисти одбацују анализе које су засноване на потпуној рационалности доносиоца одлука. Они сматрају да је реч о „ограниченој рационалности”, то јест рационалности која је резултат дугог процеса понављања одређеног понашања и стицања рутине. Сходно томе, постојећа рутина може да буде превазиђена само у једном дугорочнијем процесу прилагођавања и учења на грешкама.

Неформални систем правила понашања који се годинама развијао и учвршћивао не може се једним потезом променити. Потребно је да протекне време да би нови обрасци постали део свакодневног понашања. То значи да је тек са протоком времена могуће очекивати постизање вишег степена ефикасности. Нагло излагање фирми конкурентском притиску довело би пре до њиховог распада него до промене дотадашњег начина понашања.

Предузећа настоје да се прилагоде новим условима и покушавају да постепеним променама рутинизованог понашања преживе што је дуже могуће. Еволуционисти су

предлагали либерализацију „корак по корак” да би се на тај начин омогућило функционисање и позитивно деловање процеса прилагођавања и „учења на грешкама”. Сматрали су такође да је непотребно и неразумно улагати превише енергије у трансформацију постојећих предузећа.

Много је корисније, према њиховом мишљењу, ионако оскудне ресурсе усмерити у стварање предузетничког окружења, односно на отварање нових (посебно малих и средњих) фирми.

Оно што је заједничко за оба приступа је став да је основни проблем био у недостатку предузетништва.

1.1.2. Дерегулација и децентрализација

Побољшање нивоа привредне ефикасности је подразумевало привредни систем заснован на приватној својини. Неопходан корак је, дакле, била приватизација и подстицање приватне иницијативе. Приватизација је потребан, али не и довољан услов за стабилан и ефикасан привредни систем. Оно што недостаје су институције које одржавају економску и политичку стабилност. Посебно институције које штите економску слободу и конкуренцију. Без „контроле” која се постиже слободном конкуренцијом сама приватна својина не гарантује остваривање најбољег резултата. Додатне мере које употпуњују предузетнички амбијент су дерегулација, посебно либерализација цена и отварање тржишта, као и децентрализација. Због чега је либерализација цена важна? Социјалистички привредни систем је оставио као последицу систем релативних цена који није био заснован на расположивости ресурса него је био резултат строге контроле цена и државног управљања ценама. Да би се активирао процес структурних промена потребно је да се либерализују цене и успостави нови систем релативних цена који ће емитовати и „нове сигнале” предузетницима. Вредно је скренути пажњу на статистички идентификовану чињеницу, која је према нашем мишљењу кључна: висок степен корелације између брзине либерализације и стопе раста реалног БДП.

Оне земље које су се раније одлучиле за радикалне реформе и либерализацију тржишта оствариле су и стабилнији привредни раст. Без либерализације тржишта није могуће подстаћи неопходно подизање нивоа конкретности привреде. Ефикасност

инвестиција зависи од бројних фактора, али у суштини зависи од конкурентског окружења.

Показало се да земље где је степен либерализације привреде већи (где су реформе биле радикалније) имају вишу ефикасност инвестиција него оне где се са реформама одуговлачило. С друге стране, показало се да су оне земље које су раније кренуле у либерализацију имале мање просечно повећање „Gini“ коефицијента (мери ниво неједнакости) него земље које су се касније одлучиле за либерализацију. Ово је важно због чињенице да је неопходно одржати стабилну политичку подршку реформама. Уз велике социјалне потресе то је много теже оствариво.

Децентрализација је потребна због тога што омогућује да расположиве информације (Хајек би рекао „знање“) буду у право време и на најбољи могући начин искориштене.¹¹ Уколико се омогући појединцима (или организацијама) да слободно делују они ће руководећи се својим циљевима и интересима тражити и пронаћи неопходне информације. Тај посао не може нико на бољи начин да обави у њихово име. Ове активности се једноставно не могу делегирати. Управо у активирању личне иницијативе у најширем смислу те речи огледа се суштина слободног предузетништва. Хајек је аргу-ментовано доказивао (те странице већ деценијама представљају класично место економске науке), да онај систем који обезбеди максималну слободу економским учесницима да користе расположиве информације и ресурсе, остварује боље ефекте од система који такво понашање на било који начин ограничавају. Ради се о томе да се доношење одлука делегира на ниво где се ефекти одлука највише осећају. Сваки други принцип деловања доводи до губитка у степену ефикасности.¹²

1.1.3. Радикална промена правила

Ефикасне тржишне институције, тако нас учи досадашње скуство развијених привреда, не могу се стварати декретима. Оне се развијају и уобличавају комбинацијом спонтаних и дугорочних интеракција актера, као и конструктивистичких подухвата. Битно је такође имати у виду чињеницу да се не могу "преносити" институције из једних земаља у друге. Неке институције које успешно штите економску слободу и подстичу економску ефикасност у једној земљи показују лоше резултате када се

¹¹ Schoenfelder, B., (2001): Two Lectures on the Legacy of Hayek and the Economics of Transition, *Freiberg Working Papers*, 3.

¹² *Transition – The First Ten Years* (2002), The World Bank, Washington, D.C.

примене у неким другим земљама. Успешна промена затечених институција и етаблирање нових представља један од најтежих и најсложенијих проблема за реформаторе. Ради се, како би то рекао Хајек, о „сложеним појавама” са посебним начином функционисања. Будући да се ради о низу испреплетених активности и ефеката различитих чинилаца, илузорно је покушавати да се тај посао обави из једног центра и у једном тренутку. То је динамичан процес који ће да траје деценијама. Оно што је могуће урадити у кратком року је успостављање основних начела тржишне привреде и релевантног институционалног оквира, а сам привредни живот (испреплетене активности слободних учесника који следе свој интерес) ће сходно својој интерној динамици, захтевима и потребама наметати смер и модалитете промена. На основу спонтаних интеракција тржишних учесника иницијални тржишни оквир ће се временом дограђивати и стварати адекватан амбијент са институцијама које су у сагласности с локалним системом вредности, интерним правилима, обичајима и преференцијама.

Реформа представља неку врсту „игре-сигналинга” (signaling-game), где доносиоци политичких одлука својим активностима шаљу сигнале грађанима о својим намерама. Проблем представља усклађивање формалних и неформалних правила. Ради се о сложеној проблематици која подразумева допуну неких постојећих правила, етаблирање потпуно нових, као и време које је неопходно за прилагођавање (процес учења). Процес учења је краћи и ефикаснији ако су правила кохерентнија. С друге стране, процес учења зависи од начина и темпа имплементације нових правила. Уколико се инсистира на поступности реформи ствара се мешовити институционални оквир који повећава неизвесност. То утиче на транзиционе трошкове (они расту) и на коначан резултат реформе. Битно је стога да иницијална промена буде радикална. Радикална промена правила доводи до тога да се тржишни учесници суочавају са нужношћу промена понашања. Код градуалистичког прилагођавања то је мање наглашено.¹³

Исто тако, правила која одређују тржишну игру у „међустању” су некохерентна. Некохерентна правила подразумевају исто таква очекивања актера и томе кореспондирајуће акције. Свако градуалистичко инсистирање на половичним решењима дестимулише приватно предузетништво, будући да предузетници немају

¹³ Winięcki, J. (2000): Formal and Informal Rules in Post-Communist Transition, in A Liberating Economic Journey: Post-Communist Transition, Essays in Honour of Ljubo Sirc, Centre for Research into Post-Communist Economies, pp. 277-339.

јасно окружење у односу на које могу да планирају и доносе пословне одлуке. Посебно је битно да се успоставе „тврда буџетска ограничења”, која присиљавају фирме да се или преструктурирају или да банкротирају. С друге стране, то доприноси и стварању простора за отварање нових предузећа. Половична решења дестимулативно делују и на раднике јер они тада немају мотив да повећавају продуктивност и своје радне способности. То, наравно, има негативне ефекте на ефикасност. Уочено је да се бржи опоравак и виши привредни раст остварује комбинацијом радикалнијих економских реформи и истрајавањем на тако изабраној стратегији. Земље које су се одлучиле за радикалније реформе успеле су да у краћем периоду остваре ценовну стабилност и подстакну привредни раст, да иницирају неопходно структурно прилагођавање, као и да брже превазиђу притисак незапослености.

1.1.4. Конзистентност реформе

Неопходно је остварити одговарајући друштвени консензус да би се опструкције реформама свеле на најмању могућу меру. Ако се има у виду трансформациони процес којем је у основи демократска процедура, он би требао да буде отворен за различите погледе и програме, за различите интересе и потребе који међусобно конкуришу. Само тако могуће је доћи до програма који ће добити неопходну подршку бирача. До прихватљиве стратегије промена би, дакле, требало да дође кроз преговарачки процес између страна које имају различите интересе. Коначно преговарачко решење („Nach равнотежа”) би се остваривало као резултат децентрализованих стратегија свих релевантних преговарачких снага које функционишу у једном друштву. Проблем је што су укључени и они којима је у интересу да се реформа или пролонгира или потпуно онемогући. Кључно место у овом „преговарачком процесу” играју индивидуална очекивања. Фактори на основу којих појединци формирају своја очекивања представљају њихове субјективне процене. При томе они нису спремни да очекивано побољшање одлажу за далеку будућност. Важна је и „транспарентност” реформе, то јест потребно је да се јасно представе њен ток и динамика да би сваки гласач могао да идентификује своју будућу позицију.

Већа сагласност грађана поводом реформи смањује опасност напуштања реформе у некој од њених фаза. Поједини аналитичари сматрају да би институционални елементи реформисаног привредног система требали да садрже

готово уставни ранг, односно да од почетка трансформационог процеса буду најбоље могуће заштићени.

Транзициони процес је отворио теоријски и практично сложено питање: како остварити успешну трансформацију од планске ка тржишној привреди и од недемократског ка демократском друштву.

Досадашње искуство омогућило је да се раздвоје успешне и неуспешне стратегије, као и да се превазиђу илузије. Једна од њих је гласила да је транзицију могуће обавити у кратком року. Сада је јасно да је реч о дугорочном процесу који ће трајати деценијама. Да би били успешни реформски програми треба да као основу имају „иницијалне услове”, који су за сваку земљу различити. То значи да не постоји оптимална стратегија која је идентична за све земље. Нужно је трагање за најбољим могућим решењима на основу теоријски утемељених и практично проверених начела с циљем да се етаблира слободна конкурентска привреда у затеченим околностима. На тај начин избегава се „западање у теоријски догматизам, као и дезоријентисани пунктуализам” (Eucken).¹⁴ Потребно је много знања, креативности и прагматизма да би се у створио амбијент који подстиче предузетништво и сходно томе успешну транзицију. Економисти могу да помогну само у стварању институционалних предуслова за подстицање предузетништва у датом тренутку и конкретним околностима.

1.1.5. Транзициони процес у Србији

Транзиција у Србији траје тек од 2000. године, а десет година које су јој претходиле са становишта транзиције у потпуности су изгубљене. Стога се и оштар пад дохотка у тој, претходној деценији не може при-писати класичној транзиционој рецесији, јер се јавио као последица распада земље, хиперинфлације, трговинског ембарга УН (1992-1995) и бомбардовања Србије (1999). Иако се у том периоду започело са тзв. инсајдерском, радничком приватизацијом, њен се основни резултат јавио на плану „сиве” приватизације, тј. илегалне трансформације друштвене својине у приватну (asset stripping). Тада је створен веома нетранспарентан привредни амбијент који је обиловао клијентелизмом, инсајдерским привилегијама и корупцијом. Ваља истаћи да захваљујући кашњењу у креирању тржишног институционалног оквира, ни на-кон завршене четврте године транзиције у Србији не постоји здрав тр-жишни

¹⁴ Eucken, W. (1990): *Grundsätze der Wirtschaftspolitik*, J.C.B. Mohr (Paul Siebeck), Turbingen.

привредни амбијент нити постоје институције које ефикасно штите својину и уговоре. Исто тако, са субвенционирањем губиташа се наставило све до краја четврте, и зашло дубоко и у пету годину транзиције. Десетогодишњи пад привредне активности изазвао је измену привредне структуре у корист грана са једноставнијом технологијом било испод 40%. Структура финалне тражње такође се изменила, у корист текуће личне и јавне потрошње, уз истовремени драстични пад инвестиција, које је практично прешло у дезинвестирање.

Два су разлога услед којих Србија није у прве четири године доживела тзв. транзициону ресцесију, што су неке земље искусиле по два пута (Бугарска, Румунија, Чешка, итд).

Најпре, изгледа да се понавља парадоксални исход из 1994. године, када је стабилизациони програм био праћен привредним растом (стога што је имплементација антиинфлационог програма претерано закаснела).

Сада се намеће слично поређење: огроман пад привредне активности већ је и сам довео до гашења или контракције производње многих нерентабилних фирми до њеног самог минимума, те се упркос мерама макроекономске стабилизације, све четири године транзиције прати позитивна стопа раста БДП, док индустрија, након благог пада у периоду 2001-2003, надаље и сама бележи позитивне стопе раста.

1.2. Развој процеса приватизације:

Резултати приватизације у Србији су јако скромни. Узрок томе је вероватно страх према самом процесу приватизације што узрокује отпор према истом. Процес приватизације у Србији се одвија у два таласа, први пре политичких промена 2000. године и други након политичких промена 2000. године, тзв. нови (актуелни) концепт приватизације.

1.2.1. Приватизација током деведесетих година 20. века

Питања у вези са приватизацијом, транзицијом и реформама у Србији су присутна већ дуги низ година. После дужег периода доминације друштвене својине, процес приватизације у Србији је инициран доношењем савезног Закона о друштвеном

капиталу¹⁵ СФРЈ и започет 1989. године. Овим законом отворена је могућност за трансформацију предузећа у друштвеној својини у приватна предузећа, кроз издавање и продају акција и кроз целовиту или делимичну продају предузећа. Захваљујући овом концепту, он је покренуо велики иницијални талас приватизације. Основни модели приватизације су били докапитализација (99,26%), продаја и касније исплата зарада у акцијама. Резултат примене овог Закона је трансформација (претварање друштвеног у акционарско предузеће) 33,17% од укупног броја предузећа на која се Закон односио.

Наредне, 1990. године у Србији се почиње са применом републичког Закона о условима и поступку трансформације друштвене у друге облике својине. Републички закон је по концептуалним обележјима био сличан савезном, али је у одређеним поставкама имао рестриктивнији карактер, основни модели остају исти. - докапитализација и продаја, а уводи се и продаја предузећа у целини и давање предузећа у закуп.

У периоду од 1991. - 1993. године долази до драстичног успоравања приватизације (трансформисана су само 134 предузећа), а паралелно са тим, на основу Закона о јавним предузећима, долази до претварања друштвене у државну својину предузећа у облику крупне инфраструктуре, као што су: ЕПС, НИС, ЈАТ, ПТТ, ЖТП и други.

Растућа инфлација постаје „кључни савезник“ запослених у покушају да приватизују предузећа у којима раде, тако да се 1993. године приватизација опет убрзава.

Године 1994. усваја се Закон о измени и допуни закона о условима и поступку претварања друштвене у друге облике својине, чиме се ствара основ за ревизију свих извршених приватизација у Србији. Суштина овог закона је била усмерена на то да поништи инфлаторне добитке које су запослени остварили купујући акције предузећа у условима хиперинфлације током 1992. и 1993. године. Провери су подвргнута сва предузећа која су раније спровела приватизацију, што јр проузроковало судске спорове код више од 500 предузећа. Резултат ревизије је био не само заустављање приватизације, већ и обнављање структуре капитала у привреди са доминантним друштвеним власништвом.

¹⁵ Социјално-економски савет Републике Србије (2011): Ефекти процеса приватизације у Србији, СОЛИДАР, Београд, стр.11

Између 1994. и 1997. године, после извршене ревизије, у основи приватизација није ни спровођена.

На основу новог савезног Закона о основама промене власништва друштвеног капитала СРЈ, усвојеног 1996. године, републике су добиле слободу да самостално конкретизују приватизациону процедуру. Тако је 1997. године Србија усвојила закон о својинској трансформацији, којим је покренут нови талас приватизације. Суштина концепта је и даље остала инсајдерска приватизација, основни модел је био продаја акција запосленима, са или без попушта, са правом прече куповине. Право куповине имали су и страни инвеститори. Основна предност у овом закону, сматрало се, била је увођење бесплатне приватизације за поједине категорије становништва.

Бројни недостаци и незадовољавајући резултати у пракси, несумњиво су указали на нужност промене овог закона. Прво, по овом закону приватизација није била обавезна, а децентрализовано одлучивање, уз непостављање крајњег рока, оставило је приватизацију на милост и немилост игри посебних интереса у предузећима. Друго, праведност приватизације је доведена у питање, јер су право на поклон акције, које су могле достићи 60% капитала предузећа, имали само запослени и пензионери из друштвеног и државног сектора, тако да су остали грађани претворени у „противнике“ приватизације. И треће, одабрани тип акционарства запослених је био веома неповољан са аспекта реструктурирања, каснијег пословања и пораста економске ефикасности предузећа – оно није довело до смене неуспшних руководиоца (менаџера).

Велико ограничење односило се и на немогућност касније купопродаје акција које су куповане уз попуст, чиме је смањена могућност развоја тржишта капитала, као и постављање приватизације као једне изоловане, парцијалне мере којој је стављено у задатак да побољша перформансе српске привреде.

Због свега наведеног не треба да чуде релативно скромни резултати приватизације, остварени применом овог закона (започета приватизација – 428 предузећа, завршен упис у првом кругу – 284 предузећа, завршен упис у другом кругу – 246 предузећа, завршена приватизација – 18 предузећа).¹⁶

¹⁶ Социјално-економски савет Републике Србије (2011): Ефекти процеса приватизације у Србији, СОЛИДАР, Београд, стр.13

1.2.2. Нови (актуелни) концепт приватизације

Иако се за почетак убрзања процеса транзиције у Србији може узети тренутак политичких промена, односно октобар 2000. године, то не важи када је процес приватизације у питању. Разлози за ово леже у чињеници да је у периоду прелазне владе било покушаја да се започне приватизација предузећа по постојећем закону (из 1997. године), тачније позивани су директори и запослени да отпочну приватизацију својих предузећа.¹⁷

У разлоге за ово нећемо улазити, углавном резултат је био да је одређени број предузећа ушао у процес приватизације по старом моделу радничког акционарства, али су већ фебруара 2001. године усвојене измене и допуне Закона о својинској трансформацији, којима је привремено обустављена приватизација по старом закону, до доношења новог, најдуђже шест месеци. Приватизације започете по закону из 1997. године могле су бити настављене и завршене. Пред новом влашћу у Србији налазило се питање избора модела приватизације: свакако се није могло наставити са дотадашњим моделом радничког акционарства, па се постављало питање да ли одабрати ваучерски модел, који је био врло популаран око средине 1990-тих година у неким земљама у транзицији (Чешка, Словачка и Русија), или изабрати модел класичне продаје (који је делимично примењиван у свим земљама у транзицији)

Нови Закон о приватизацији донет је у јуну 2001. године и тада се формално стварају институционе претпоставке за приватизацију по новом моделу. Међутим, с обзиром да је било неопходно донети и пратећу регулативу новог Закона (уредбе и правилници), што је трајало до августа 2001. године, а затим и формирати Агенцију за приватизацију, као и Акцијски фонд, што је све потрајало до првог квартала 2002. године, практично у 2001. години није приватизовано ни једно предузеће. Дакле, за почетак приватизације по новом моделу можемо узети 2002. годину.

Закон о приватизацији из 2001. године је постављао претпоставке за донекле модификован модел класичне продаје. Основне одлике изабраног модела су биле следеће:

- Продаја, а не бесплатна подела

¹⁷ Мијатовић Б. (2005), Приватизација реалног сектора, Четири године транзиције у Србији, Центар за либерално-демократске студије, Београд, стр.187

Метод продаје друштвеног и државног капитала одабран је са идејом да се покушају наћи прави купци, у смислу оних који ће из предузећа која се приватизују (економских ресурса) извући највише. Основни узрок таквог избора били су дотадашње транзиционо искуство и других источноевропских земаља и искуство саме Србије. Поред тога, узроци таквог избора били су и политичке природе, јер је овај модел доносио знатне приходе буџету, из кога би Влада обезбедила знатна социјална давања, како би придобила народ да прихвати промене.

- Продаја стратешким инвеститорима

Влада је с правом придала велику важност корпоративном управљању у постприватизационом периоду, те је оптирала за продају већинског пакета (70%) друштвеног/државног капитала једном инвеститору. Тиме је омогућено преузимање пуне контроле над предузећем од стране једног већинског власника, а како би се олакшао и учинио ефикаснијим веома сложен процес реструктурирања предузећа у постприватизационом периоду.

- Мањи део се поклања грађанима и запосленима

Закон о приватизацији ипак предвиђа и поклоне, овог пута и запосленима и свим осталим грађанима. Запосленима се поклања 30% акција у предузећима која се продају аукцијом и 15% у предузећима која се продају на тендерима, док се за грађане резервише по 15% акција у овим другим предузећима. На тај начин овај је закон праведнији од претходних, јер не даје само запосленима већ и свим осталима. Сврха поклона је задобијање политичке подршке за реформе, али је важно то што поклон не мења модел приватизације: и даље постоји већински власник са 70% капитала у новоприватизованим предузећима, што је битно за начин функционисања предузећа.

- Конкурентски методи продаје

Закон је предвидео два метода продаје, оба конкурентска: аукцију, односно лицитацију за мања и слабија предузећа и тендер за већа и боља, намењена првенствено страним инвеститорима. Увек се продаје 70% неприватизованог капитала (остатак од 30% се, како је наведено, поклања запосленима и грађанима). Међу методима продаје не налази се директна погодба између државе и купца, пошто је она превише ризична пошто омогућује корупцију. Код тих лоших предузећа извешће се или уређено реструктурирање или стечај. Употребом искључиво конкурентских метода

продаје требало је обезбедити максималну транспарентност процеса, тј. онемогућити корупцију и друге махинације исходом приватизације. Најважнија новост тиче се права Агенције за приватизацију да покрене поступак продаје друштвеног капитала у сваком предузећу, чиме је укинута добровољност приватизације у Србији и обезбеђено да приватизација ипак има краја.

- Реституција

Законом о приватизацији предвиђено је да се од сваке продаје 5% прихода издвоји за будуће накнаде за национализовану имовину. Тиме је потраживање бивших власника имплицитно признато, али сам закон о приватизацији није прејудицирао решења из закона о денационализацији.

- Реструктурирање

За предузећа за која не би било реалних изгледа да нађу купца у садашњем стању предвиђен је процес реструктурирања као приватизациона припрема. Две су основне идеје како да им се помогне: прво; да се нека од њих поделе на више предузећа и продају атрактивна, а у стечај пошаљу она која не нађу купца; друго; да се изврши отпис дела дугова према држави, како би им се вредност подигла изнад нуле.

Конкретни ефекти приватизације могу се пратити углавном у реалном сектору и делимично у финансијском сектору (кроз приватизацију банака, док је приватизација осигуравајућих друштава још увек на почетку). Када је у питању јавни сектор, изузев телекомуникација, направљени су први кораци у реструктурирању НИС-а и ЈАТ-а, али још увек без прецизно дефинисане процедуре за остала јавна предузећа.¹⁸

Основне критике овог закона односе се, између осталог, на проблем методологије процене вредности предузећа, предуго трајање поступка реструктурирања и на одуговлачење самог процеса приватизације, као и у томе да су средства добијена од приватизације углавном коришћена за покривање великвидности и обавеза државног апарата, а не за улагање у нова предузећа и пословне системе у циљу запошљавања и покретања производње.

Како је процес приватизације друштвених предузећа у Србији при крају, то се пажња јавности значајно усмерава на дешавања у њима након промене власника,

¹⁸ Привредна комора Србије (2007), Оцена ефеката досадашње приватизације у Републици Србији, Како завршити приватизацију у Србији, Научно друштво економиста, Академија економских наука, Економски факултет Београд, стр.35

посебно имајући у виду да смо у периоду још теже приватизације јавног сектора и што не бисмо смели грешке понављати у њиховом случају. За разлику од многих који су на почетку приватизације мислили да је то лак и једноставан посао, сигурно је да би се данас јако мали број људи сложило са овом констатацијом.

Време је показало да је приватизација веома „скупа“ да неминовно доводи до смањења радних права, повећане незапослености, социјалне несигурности, промене структуре привредних субјеката и слично. Међутим, на овим просотрима квантитативних показатеља ових тврдњи, заснованих на конкретним подацима, нема пуно.

Ипак, оцене овог процеса у последње време дају многи, чланови политичке елите, бласт и опозиција, независни интелектуалци, аналитичари, грађани и многи други. Мишљења су подељена и крећу се од хвалоспева, преко умереног става да постоје помаци, али да су они недовољни, па се до оних који сматрају да се није ништа променило. Оно што је карактеристично за већину ових оцена, независно у коју групу спадају, јесте да је углавном реч о политичким ставовима или политичком маркетингу, а не о стручној анализи заснованој на емпиријским подацима, који настоји да овај процес посматра у светлу стварних потеза и њихових краткорочних и дугорочних последица.

1.3. Појам, карактеристике и значај банкарских кредита

Појам кредита као облика финансијских улагања осликава поверење кредитора према дебитору и оно представља најважнији моменат при заснивању кредитног односа. Назив кредит вуче корене од латинске речи **creditum**, што значи кредит или зајам, или шире од речи **credo, credere** - веровати.. Уколико је кредитор утврдио да је уживалац кредита од поверења, тада то значи да је новац уложен на сигурно место и да ће он бити наплатив по доспећу. Кредитни однос се заснива између повериоца (кредитора) и дужника (дебитора) у условима када поверилац своја мобилисана средства жели инвестирати, док дужник има потребу за средствима да би финансирао одређену привредну активност или извршио одређену куповину предметним средствима.

У литератури се често дешава да се појам кредита поистовећује са појмом зајма, с тим да, према неким теоретским становиштима, појам зајма има ужи смисао. Напомињемо да и један и други термин у пракси често имају исто значење. У претходном периоду, зајам је означавао такав имовинско-правни однос путем којег су се подмиривале потребе на дужи временски рок (за основна и трајна обртна средства). Кредит као имовинско-правни однос био је претежно краткорочног карактера (сезонски, ванредни, повремени). С обзиром да се по садашњем позитивном законодавству краткорочни и дугорочни кредити поистовећују, веома често се и поистовећује појам финансирања са појмом кредитирања. Између ова два појма постоји разлика, јер је појам финансирања шира економска категорија која се односи на активност обезбеђења новчаних средстава из различитих извора за финансирање токова репродукције. Кредит као облик финансијских улагања садржан је у појму финансирања. Кредитни однос је објективно условљен постојањем робне производње, тржишта новца и реализацијом робе. Кредитни однос као економска категорија *обавља следеће важније функције:*

1. *функцију прикупљања (мобилизације средстава),*
2. *функцију ликвидности и стабилности производног процеса,*
3. *функцију развоја међународних привредних односа,*
4. *функцију развоја привредно недовољно развијених подручја,*
5. *функцију контроле привредних токова.*¹⁹

Мобилизаторска функција кредита представља његову иницијалну категорију. Ова функција кредита односи се на прикупљање великог обима новчаних средстава која су парцијализована и привремено ван производне и прометне функције.

Функција прикупљања средстава препуштена је банкарским организацијама које врше прикупљање слободних новчаних средстава на следеће начине:

- (1) отварањем рачуна својим клијентима,
- (2) обављањем разних финансијских послова у име својих клијената,
- (3) депозитним пословима којима се врши мобилизација средстава уз припис одређене камате.

¹⁹ Проф. Др Ненад М. Вуњак, Финансијски менаџмент, Економски факултет, Суботица, 1995 (стр. 306)

Мобилизација новчаних средстава има за циљ да тако концентрисана средства, која су привремено ван употребе, алоцирају у профитабилне канале. Дакле, кредитним односом обавља се нова алокација средстава која се квалитативно разликује од првобитне. На овај начин кредит заокружује целокупни процес репродукције, доводећи у склад неискоришћена новчана средства са стварним привредним потребама. Домицилно тржиште финансијских средстава карактерише перманентно већа тражња финансијских средстава од понуде, због чега је активност сваке банке усмерена на то да својом пословном политиком обезбеди што већи волумен финансијског потенцијала и максимално покрити исказану тражњу.

Место кредитног односа у процесима репродукције је од суштинског значаја јер се путем њега одржава **перманентна ликвидност привредних субјеката**, континуитет производње, регулишу тржишни односи, изједначава понуда и тражња. У тржишним условима привређивања неодржива је теза да се процес репродукције привредних субјеката може искључиво ослонити на сопствене изворе средстава. Свака таква теза имала би за последицу непотпуну производњу са успореном стопом развоја. Стога се сопствени извори у финансирању процеса репродукције потпомажу са допунским кредитима изворима средстава. Допунска средства обезбеђена путем кредита омогућавају привредним субјектима да убзају свој процес производње и у краћем временском периоду уђу у следећи производни, односно продајни циклус. Значај кредитне функције на обртни циклус привредних субјеката посебно је изражајан у условима када су у питању послови сезонског карактера производње, односно продаје. Кредитни однос представља регулатор понуде и тражње новчаних средстава на тржишту новца. Захваљујући, у првом реду, кредиту, купци се на тржишту појављују као потрошачи и у оним случајевима када немају довољно сопствених средстава. Стога се и каже, да кредит у знатној мери регулише понуду и тражњу, те да тиме утиче на стабилизацију цена.

Кредит као облик финансијског улагања има веома значајан утицај и на **развој међународног привредног односа**. Предузећима која су извозно оријентисана се кроз кредитне аранжмане пружа финансијска подршка у циљу премошћавања временског периода одложених плаћања од момента почетка улагања до реализације наплате из иностранства, што има позитивне ефекте на платни и девизни биланс, као и на повећање девизних резерви.

Код недовољно развијених области и подручја, кредит врши допуну акумулације недостајућих средстава и убрзава процес развоја угрожених подручја. То се даље рефлектује кроз равномерност у привредном развоју на нивоу целе земље и даје позитивне резултате у постизању макроекономских циљева дефинисаних од стране монетарних власти.

Контролна функција кредита има за циљ перманентно праћење пословања предузећа корисника кредитних аранжмана. У пракси овакву врсту контроле и мониторинга спроводе пословне банке (кредитори) кроз периодичну анализу финансијских показатеља својих кредитних клијената.

1.3.1. Кредитни услови

Процес одобравања кредита привредним субјектима чини комплексну операцију и од стране пословних банака подразумева поштовање банкарских начела и узанси, уз утврђивање бонитета корисника и њихове пословне активности.

За банку је од посебне важности начело ефикасности улагања, јер се њиме постиже већа корисност и већа рентабилност улагања уз већу каматну стопу, краћи рок повраћаја кредита, као и већи степен сигурности улагања. *Услови за одобравање кредита привредним субјектима могу бити општег и посебног карактера*, при чему су општи услови одобравања кредита ближе детерминисани у закону, прописима и у актима пословне политике банке, а важе и за све врсте кредита и за све кориснике.

Посебни услови одобравања кредита су селективног карактера и предвиђени су за поједине врсте, односно поједине намене кредита. Да би се привредном субјекту могао одобрити кредит, неопходно је да испуњава следеће **услове**:

- ▶ да је кредитно способан,
- ▶ да наменски троши кредит,
- ▶ да испуњава посебне услове за поједине врсте кредита.

Општи услови одобравања кредита налажу да пословна банка утврди да ли је тражилац кредита правно способан да закључи са пословном банком уговор о кредиту. Правна способност се утврђује увидом у документацију о упису у постојећи регистар, као и утврђивањем да ли су потписници захтева у спесимену овлашћена лица тражиоца

кредита. Посебни услови одобравања појединих врста кредита, које је дефинисала пословна банка, односе се на: (а) *намену употребе средстава*, (б) *сопствено учешће корисника кредита*, (ц) *полагање депозита*, (д) *инструменте обезбеђења враћања кредита и сл.* Док се не испуне наведени посебни услови предузеће не може да користи одобрени кредит.

1.3.2. Значај базелских стандарда за процес кредитирања

Сегмент малих и средњих предузећа постао је стратешки значајан за банке које пословну активност обављају на поменутим тржиштима. Банке тренутно нуде прилично широк спектар како производа кројених према потреба клијента тако и оних стандардизованих и све су флексибилнији у погледу цена производа. Већина банака има добро развијене и ефективне процедуре када је реч о кредитима. Базел II (Capital Adequacy Standard) има значајан утицај на кредите малим и средњим предузећима, што ће у наредном периоду бити променљива ставка у односу на почетак коришћења стандарда Базел III.

Базелски комитет за банкарску контролу установили су гувернери централних банака земаља групе 10²⁰ крајем 1974.године, после претећих поремећаја на девизним и банкарским тржиштима.

Комитет пружа платформу за редовну сарадњу између земаља чланица о питањима везаним за контролу банака. На почетку на њему је расправљано о модалитетима за међународну сарадњу у циљу попуњавања празнина у мрежи контролора, али његови шири циљеви су унапређење знања контролора и квалитет контроле банака широм света.

Комитет не располаже никаквим формалним наднационалним контролорним овлашћењима. Закључци Комитета немају, нити су икад доношени са намером да имају снагу закона. Комитет подстиче приближавање гледишта заједничким приступима и стандардима без покушавања да се оствари потпуна хармонизација техника контроле у земаљама чланицама.

²⁰ Белгија, Канада, Француска, Немачка, Италија, Јапан, Луксембург, Холандија, Шпанија, Шведска, Швајцарска, Велика Британија и САД. (Шпанија је позвана у чланство Базелског комитета 1. фебруара 2001.године).

У мају 1983.године Комитет је завршио документ под називом Принципи контроле банкарских страних институција у коме су дати принципи за поделу одговорности контроле (за филијале банака у иностранству, субсидијаре и заједничка улагања) између контролних власти домаћина и матичних власти. Овај документ представља ревидирану верзију документа који је први пут објављен 1975.године и који је касније постао познат и под називом Конкордат. Текст првобитног документа је проширен и прилагођен променама на тржишту, укључујући и принципе контроле консолидованих биланса међународних банкарских група, а усвојен је 1978. године.

У првих 20-так година свога рада Комитет је највише пажње поконио питању адекватности капитала. Почетком 1980-тих година Комитет је изразио забринутост што се коефицијенти капиталне адекватности великих међународних банака погоршавају управо у време када су међународни ризици, нарочито у вези са презадуженим земљама почели да значајно расту. Уз подршку гувернера Групе 10, чланови Комитета су одлучили да зауставе ерозију стандарда у банкарским системима и да заједнички раде на већој конвергенцији у поступцима и моделима у мерењу адекватности капитала. Ово је довело до стварања широког консензуса о приступу пондерисаном мерењу ризика, билансних и ванбилансних ставки банака.

1.3.2.1. Базел I

Глобална криза задужености током осамдесетих година довела је до усвајања Базел I стандарда 1988.године. Не мање важан разлог за увођење Базел I стандарда био је и да се изједначе услови под којима банке послују на глобалном тржишту.

На основу коментара датих на консултативни материјал објављен децембра 1987. године, систем мерења капитала који се уобичајено назива Базелски споразум о капиталу (или Споразум из 1988.) усвојили су гувернери Г 10 и објавили у јулу 1988.године. Овај систем је понудио примену оквира са минималним стандардом капитала од 8% до краја 1992.године. Од 1988.године, овај оквир је прогресивно уведен не само у земљама чланицама групе 10 него и готово свим другим земљама у којима послују међународне групације банака. У септембру 1993.године објављен је извештај да су све банке у земљама Г 10 са материјалним међународним банкарским пословањем испуниле минималне захтеве предвиђене Споразумом из 1988. У новембру 1991. године Споразум је био допуњен да би обезбедио већу прецизност у дефинисању

општих одредби или општих резерви за губитке по кредитима које су могле бити укључене у капитал у сврху израчунавања адекватности капитала.

Основни недостатак Базел I стандарда јесте у чињеници да се готово искључиво односио на кредитни ризик. Највеће незадовољство, посебно код великих банака, изазвало је то што Базел I на све врсте и висине кредита примењује исти стандард - коефицијент капиталне адекватности (CAR) од минимално 8% (у Европској унији и САД), док је у земљама с већом изложеношћу ризику тај проценат већи (На пример: у Хрватској тај проценат износи 10% а у Србији 12%).

Да би се овај недостатак отклонио Базелска комисија формулисала је до краја, после усвајања основног документа, серију необавезујућих норми о тржишном ризику. Следећи важан корак у еволуцији која је довела до Базел II стандарда је био норми које у облику предлога, издатих априла 1993.године. Овај приступ се заснивао на ставу да је портфолио банке изложен, поред кредитног, и другим ризицима: каматном, девизном, робном и ценовном. Овај модел је уграђен у Базел II и назван је Стандардни модел. У 1995-ој години Базелска комисија је проширила појам тржишног ризика и допустила употребу модела тржишних ризика, дозвољавајући банкама да, на основу ових модела, саме одреде своје потребе за капиталом, а на основу развијених софистицираних модела процене ризика. Овај приступ је препознатљив у Базелу II и назива се интерни модел процене ризика. Пар година касније, од 1998., од банака се захтева да имају регулаторни капитал, као заштиту од тржишних ризика.

1.3.2.2. Базел II

Јануара 1999. Базелски комитет сачинио је предлог новог споразума који је у жаргону познат као Базел II. Коначна верзија новог споразума објављена је јуна 2004. и он је постао важећи децембра 2006.године. За чланице ЕУ Базел II је законски обавезујући од јануара 2007. а примена у САД почела је у јулу 2007.

Базел II садржи три међусобно повезана скупа правила, или три стуба. То су:

1. норме адекватности капитала,
2. пруденциони надзор над променама адекватности капитала, као и контрола над методологијом за праћење ризика коју користе банке и

3. тржишна дисциплина, што укључује обелодањивање потребних информација о основним ризицима с којима се суочава банка и стварање основе за оцењивање адекватности капитала те банке од стране других учесника на тржишту.

Базел II споразум у основи задржава дефиницију капитала и резерви банке из амандмана Споразума из Базела од 1995/1996. али је коригује на више начина. Прво, поред тржишног и кредитног експлицитно се квантификује и оперативни ризик. Друго, у стандардном приступу, све компаније у кредитном портфолиу банака разврставају се сагласно рејтингу који им даје квалификована екстерна рејтинг агенција (ЕСАИ) и додељују им се одређени коефицијенти с којима улазе у резерве и капитал банке. С друге стране, за разлику од Базела I, банке, сагласно Базелу II, имају право да уместо тога развију сопствену интерну методологију за мерење ризика под условом да је потврди супервизор. Подразумева се да регулаторно тело мора да буде кредибилно и способно да изврши процену квалитета таквог модела, односно да га верификује.

Нове генерације интерних модела нуде могућност прецизнијег начина мерења ризика пласмана и боље методе процене вероватноћа неизвршења кредитних обавеза. Да ли ће модели заиста и одговорити очекивањима зависи, међутим, у великој мери како од квалитета модела тако и од квалитета улазних података. Актуелни тренд је конвергенција различитих приступа мерењу ризика развијених током деведесетих година. Тачка конвергенције јесте VaR као концепт мерења и управљања ризиком (на енглеском Value at Risk, на српском вредност под ризиком или VaR). То доводи до тога да квантитативне мере процене ризика постају много значајње него код Базел I стандарда.

Са становишта банака, главна новина коју доносе Базел II стандарди јесте промена концепта регулације: уместо априорно задатог минималног капитала или коефицијента капиталне адекватности - битан постаје процес управљања ризиком унутар појединачне банке. Управо за те потребе се користи VaR. Систем се штити од ризика усклађивањем висине ризика и висине капитала и резерви банке. Економски капитал банке дефинише се као разлика VaR и очекиваних губитака, за које се у оквиру Базела II подразумева да су уграђени у цену производа (кредита) које банка издаје или покривени резервисањем за потенцијалне губитке. При томе, Базел II дефинише, посебно, три врсте ризика: тржишни, кредитни, и оперативни. Банка има могућност да

за сваки од њих израчунава одговарајући VaR те одређује одговарајући ниво економског капитала.

Такође, Базел II упућује банке на праћење односа ризика и приноса. Када банке буду у могућности да свакој појединачној трансакцији придруже VaR-ом измерени ризик, биће у могућности да дефинишу и ниво потребног економског капитала. Следећа корисна употреба VaR јесте дефинисање очекиваног приноса за дати ризик. На основу налаза ове врсте, банке могу да изаберу најпрофитабилније производе и гране банкарства по критеријуму односа очекиваног приноса и ризика, као и најбољи начин за одређивање цене производа. Најзад, такав приступ омогућава банкама да изаберу технике смањивања ризика које максимизирају богатство њихових акционара.

Примена Базел II стандарда значи праву револуцију у банкарству. Многе процедуре у банкарству ће се или из темеља мењати или значајно модификовати. И банке и регулаторна тела мораће да поседују не само формалну, законску него и професионалну компетенцију. За то ће им бити потребне нове генерације банкара с високим и специјализованим знањима и квалификацијама из математике и статистике, као и креативним способностима да их примењују. Увођење професионалних лиценци из менаџмента ризика као што су *Professional Risk Manager* (PRM) лиценца коју издаје *Professional Risk Managers International Association* (PRMIA) и *Financial Risk Manager* (FRM) коју издаје *Global Association of Risk Managers* (GARP) - један је правац стандардизовања знања неопходних за наредни период. Други правац активности јесте реформа образовних програма у оквиру математичких и економских студија, укључујући ту и развој студија из квантитативних финансија и менаџмента ризика.

Искуства Србије с применом Базел I стандарда нису велика, иако су неки од тих стандарда у наше законодавство уведени релативно рано, још крајем осамдесетих година. Реформа законодавства о банкама из 1993.године шире је укључила принципе Базела I везане за капитални цензус, нето капитал, капиталну адекватност, али ниједан од тих базичних принципа није примењиван. О томе сведоче и драматичне штете јавном интересу које су нанеле пирамидне шеме Дафимент и Југоскандик банке у периоду 1991.- 1993.године. У завршној фази банкарске кризе у Србији, понуда кредита достигала је тек око 10% нивоа понуде из раздобља пре кризе.

Основна техничка решења и дефиниције иновирани су јуна 2006.године, после доношења новог Закона о банкама крајем 2005.године. Најзначајније иновације су

препознавање нових врста ризика и увођење нових појмова као што је оперативни ризик и различите врсте тржишних ризика. Законом је утврђено и обавезно формирање посебних одељења за управљање ризиком.

Кључна новина у Базел II стандардима, у односу на Базел I стандарде јесте то да регулатор даје слободу банци да активно учествује у одређивању начина на који ће израчунавати резерве. Али уз те погодности, долазе и многе нове обавезе, како за банке тако и за регулаторе. С једне стране, банке ће морати да уложе значајне материјалне и људске ресурсе како би поставиле на квалитативно виши ниво управљање ризицима. С друге стране, супервизори ће такође морати да развију како кадровске тако и технолошке капацитете како би успешно надгледали системе које развијају банке.

Очекивани трошкови прилагођавања могу бити знатни и потенцијалне користи од увођења система за прецизно одређивање кредитног, тржишног и оперативног ризика могу бити огромне. Оптимистички сигнал ипак постоји, јер све већи број банака већ почиње да развија VaR модел ради повећања прецизности мерења ризика којима се банка излаже.

Највећи део банака на нашем тржишту су банке са седиштем у ЕУ које морају да послују сагласно Базелу II. Друго, Базел II ће морати да се унесе у наше законодавство у процесу приступања ЕУ. (У случају Хрватске он постаје обавезујући у 2008. због очекиваног приступања 2009.године). Базел II захтева минимум од пет година релевантних података да би се адекватно примењивали модели за мерење ризика (а пожељно је имати податке који обухватају бар један бизнис циклус).

1.3.2.3. Циљеви и фазе процеса увођења стандарда Базел III у Србији

Имајући у виду циљ очувања стабилности банкарског сектора и финансијске стабилности, као и стратешко опредељење Народне банке Србије да континуирано унапређује правни оквир у складу с међународним стандардима и прописима Европске уније и уз уважавање специфичности домаћих прописа и тржишта – Народна банка Србије ће у складу са овом стратегијом предузети све неопходне активности и усвојити одговарајуће прописе који ће омогућити увођење Базела III у Србији.

1. Припремна фаза – прво тромесечје 2014. године

У оквиру припремне фазе постоје три основне активности које је неопходно извршити пре преласка у наредну фазу:

- спровођење анализе (не)усклађености (геп анализе) Стандарда Базела 2,5 и Базела III, с једне стране, и постојећег правног оквира за банке у Србији, с друге стране;
- спровођење упоредне анализе динамике којом су Базел III увеле и примениле државе чланице Европске уније и динамике којом су то учиниле земље из окружења;
- сачињавање оперативног плана активности увођења Базела III, којим ће се прецизно утврдити организација процеса увођења, као и активности за спровођење друге и треће фазе увођења Базела III.

2. Фаза процене ефеката и утврђивања динамике увођења – до краја 2014. године

Увођење Базела III подразумева важне и бројне новине – како оне које су у вези с правилима о адекватности капитала, тако и оне које су у вези с показатељима ликвидности – и на међународном нивоу представља постепен процес. Базелски комитет за супервизију банака предвидео је да се постепена примена Базела III спроводи од 2013. до 2019. године, док је у Европској унији, након почетног кашњења у усвајању прописа, предвиђено да фазно увођење почне 2014. године.

У складу с постојећим правним оквиром, банкарски сектор Србије је адекватно капитализован и високо ликвидан. Пре измене прописа неопходно је проценити ефекте тих измена, те је основна активност у овој фази израда квантитативне студије утицаја нових стандарда на адекватност капитала и ликвидност целокупног банкарског сектора и појединачних банака. У складу с тим, квантитативна студија биће спроведена у директној сарадњи са свим банкама, као и са Удружењем банака Србије.

Резултати ове анализе послужиће као основ за утврђивање динамике увођења свих елемената Базела III, при чему ће се имати у виду и планирана динамика увођења појединих елемената у Европској унији.

3. Фаза израде прописа

После завршетка припремне фазе и фазе процене ефеката и утврђивања динамике увођења приступиће се изради прописа којима ће Стандарди Базел 2.5 и Базел III бити уведени у Србији. Током реализације ове фазе, као и претходне, Удружење банака Србије и појединачне банке биће активно укључени. И стручна

јавност биће на одговарајући начин укључена у ову фазу јер ће о нацртима свих прописа бити одржана јавна расправа. Имајући на уму значај и комплексност процеса увођења Базела III, ова стратегија ће се по потреби мењати и/или допуњавати, у складу с новим околностима и изазовима.

У процесу увођења Базела III поштоваће се принцип транспарентности, па ће ова стратегија, као и њене евентуалне измене и/или допуне, бити објављени на интернет презентацији Народне банке Србије и доступни свим заинтересованим лицима²¹.

Уколико посматрамо ситуацију данас, можемо да закључимо да се финансирање корпоративног сектора од стране банака у региону Централне и Источне Европе (ЦИЕ) још увек добро држи, међутим чињеница је да ће разлике између различитих земаља у овом региону бити изражене и у току наредног периода. Све до фебруара 2012. године веће економије, као што су Турска и Русија бележиле су високу, двоцифрену стопу раста тражње за комерцијалним кредитима, док корпоративно финансирање у мањим земљама, као што су на пример Балтичке земље, није баш на импресивном нивоу, а чак би се могло рећи да се његов обим смањује.

Важни елементи диференцијације ће и даље постојати и то са краткорочним индикаторима који указују на још увек крхак раст, нарочито у Југоисточној Европи. Осим тога, циклични сектори су још од јануара изгубили неке од својих покретача. Једини изузеци су машине и опрема, за којима и даље постоји стабилна тражња из Кине.

Након кризе у 2008. години, земље ЦИЕ су доживеле велике промене када је у питању састав капитала који пристиже у овај регион. Сада, у његовом саставу доминира портфолио компонента, док се ниво страних директних инвестиција само незнатно опоравио од јаза који постоји у поређењу са другим тржиштима у развоју, попут Латинске Америке или Азије, и даље је прилично испод нивоа од пре кризе. Уопштено говорећи, састав капитала је такав да иде више у корист краткорочног портфолио капитала, него средњорочног или дугорочног капитала. Подстицање конкурентности и даље остаје основни изазов за регион ЦИЕ-е, који још увек има повољније трошкове производње него ЕУ-15, у контексту још увек ниже просечне продуктивности.

²¹ Народна Банка Србије, Стратегија за увођење стандарда Базел III у Србији, Београд, 2013 (стр. 7-8)

Подаци указују на веома снажну позитивну везу између банкарског кредитирања и инвестиција, нарочито у фази опоравка, што додатно потврђује да је доступност кредита основни предуслов како би се производња вратила на свој дугорочни тренд. Истовремено, не треба занемаривати веома важну улогу коју имају фактори тражње. Емпиријски докази такође указују на то да је смањење инвестиционих активности било најизраженије у секторима које је карактерисала убрзана динамика кредитирања, као што је то био случају Бугарској и Румунији у периоду пре кризе.

Корпоративни сектор је и даље међу најатрактивнијим пословним сегментима с обзиром на то да је ниво његове задужености далеко испод просека у Западној Европи, а да огроман неискоришћени потенцијал постоји у области прекограничног пословања (цросс-бордер бусинес). У Економској и монетарној унији (ЕМУ) корпоративно кредитирање чини око 50% регионалног бруто друштвеног производа, док је у Турској његов проценат 32%, Русији 28% и у Чешкој Републици 21%.

Банке које су део међународних банкарских група већ су промениле (или су у напредној фази промене) услова приступа, затим пракси анализе ризика и управљања ризицима за групе малих предузећа (СЕ) и средњих предузећа (МЕ). Управљање ризицима одвојено је од продаје, углавном је централизовано и све више аутоматизовано. Постојање финансијске инфраструктуре, као што је Кредитни Биро и сличне институције у земљама које су завршиле процес транзиције, од главног су значаја за омогућавање увођења савремених техника за процену кредитног ризика.

Влада има активну улогу у подстицању развоја МСП тржишта кроз кредитне програме. Најактуелније питање је висока цена усклађености са регулативом, што повећава цену банкарства, а самим тим, и цену кредита.

Мала и средња предузећа (МСП) обично имају значајан удео у запослењу и развоју одређене земље, те је њихов развој директно повезан са капацитетима запошљавања. Из перспективе државне политике, важно је повући разлику између стране потражње и стране понуде у приступу финансирању, будући да обе ове стране морају да буду адекватне како би се обезбедило одрживо финансирање МСП сектора.

У привредама Централне и Источне Европе банкарски зајмови чине око 47.5 процената укупних банкарских средстава. Кредити предузећима (58.7 %) и

домаћинствима (38.4 %) преовлађују у саставу кредитирања. Трендови раста банкарских кредита су опали након појаве светске финансијске кризе, али прилике за даљи раст су још увек значајне. У посматраном сектору МСП све велика већина банака нуди производе који се односе на кредите и депозите, као и остале финансијске услуге усмерене микро, малим и средњим предузећима.

II. РЕИНДУСТРИЈАЛИЗАЦИЈА И ЗАПОШЉАВАЊЕ У ФУНКЦИЈИ ОДРЖИВОГ ЕКОНОМСКОГ РАЗВОЈА

2.1. Преиспитивање владајуће економске парадигме

Парадигма је скуп основних претпоставки или правила које узимамо здраво за готово (енг. default) у циљу поимања стварности и њених феномена. У том смислу лична парадигма је оно битно што учитавамо приликом наше интерпретације ствари и појава око нас. Људи имају различите парадигме као појединци, породице, групе, народи, струке итд. Парадигма ствара ментални филтер кроз који ум пропушта само оне информације које му се уклапају у постојећу слику света. Парадигма се може упоредити са обојеним наочарима. Уколико нпр. парадигма има зелену боју они који гледају кроз зелене наочале свет ће видети обојен у зеленим тоновима и све док не скину зелене наочаре све ће им се чинити зелено и за то ће ставити руку у ватру. Тек када скину “зелене наочаре” схватиће да ствари нису увек у зеленом тону већ попримају другачије тонове зависно од нових наочара које ставе. Парадигма се ствара преко информација и искустава у најранијем детињству, па надаље у животу. Ауторитети су они који намећу парадигме.²²

Профит представља основну покретачку снагу модерних капиталистичких система. Институционална персонализација профита јесу велике компаније и оне настоје да омогуће сталан (убрзан) раст профита. У том настојању оне наилазе на бројне проблеме. Ти проблеми су најчешће ресурсне природе (ограниченост природних ресурса, нпр. нафтне кризе, скупа радна снага итд.) на страни понуде али и ограниченост потрошачке моћи на постојећим националним тржиштима на страни тражње.

Седамдесетих година прошлог века бројне развијене земље истовремено се сусрећу са поменутиим проблемима те је глобални економски систем морао да доживи реконструкцију (тако и националне економије). Почело се са изградњом новог «профитног пута», или боље речено мреже путева, који ће повезивати велике произвођаче са милионским потрошачима и природним ресурсима широм света и тако омогућити несметан наставак раста профита тј. превазилажење насталих баријера.

²² Elizabeth Martinez and Arnoldo Garcia, What is neoliberalism, National Network for Immigrant and Refugee Rights, 1997. str.I.

Створен је глобални «но-профит-лимит пут» или неолиберални пут.²³ За реализацију тако комплексног подухвата неопходно је било испунити одређене предуслове. Експлозивни технолошки напредак у виду модерних начина производње и комуникације снажно је допринео лагоднијем ширењу пословања. Слом социјализма, илустрован падом Берлинског зида, био је политички предуслов. На крају, на темељу либерализма настаје нова идеологија и нуди теоријски оквир глобалних промена. С обзиром да се на «путу» налазе и неразвијене земље као и земље у развоју, цео процес веома интензивно утиче на њих. Као становници земље у развоју присиљени смо да се уклапамо у међународне оквире, а да би се процес уклапања (транзиције) одвијао на најбољи могући начин, неопходно је познавање суштине и последица.

У овом делу рада покушавамо да одговоримо на горе наведено питање:

Прво, сагледавамо факторе који су на изградњу неолибералне доктрине утицали у историјском смислу. Посебна је расправа, да ли је низ историјских цињеница, које сусрећемо анализом претходних неколико деценија, последица неолиберализма или није.

Друго, изводимо основне принципе неолиберализма и појмове које сматрамо битним за његово одређење. Поменуте појмове, постављамо у различите међусобне односе и појединачно анализирамо.

На крају, следи расправа о дефиницији неолиберализма. Сам процес дефинисања, укључује неколико потешкоћа. Такође, постоји велики број одређења неолиберализма као и огромна разлика међу њима. С тим у вези, расправу о дефиницији појма позиционирамо на крају поглавља, јер сматрамо да увођење у суштину доктрине треба да претходи њеном дефинисању.

2.1.1 Генеа

Који су фактори (хронолошки посматрано) утицали на неолибералну доктрину као и њену заступљеност у научним круговима, међу политичком елитом и у друштву

²³ Snowdon, B., Vane, H.R. (2005) *Modern Macroeconomics*, Edward Elgar

уопште? Посматрамо кретање политичких и економских трендова друге половине двадесетог века на релацији лево-десно, држава-тржиште.²⁴

Причу о неолиберализму, треба започети од Другог Светског рата²⁵. Друга половина 40-их и 50-те године прошлог века, сматрају се периодом обнове идеје «државе благостања» која је угрожена ратом. Конгрес у Бретону Вудсу 1944. представља и почетак светских економских институција - Светска Банка и Међународни монетарни фонд, којима се за циљ поставља превенција могућих конфликта у будућности, давањем зајмова за обнову и развој, и регулисање проблема биланса плаћања.

Крајем 40-их сви су били *про лево* оријентисани. Свет се окренуо прогресу, у смислу обнове и јачања светске трговине и то на челу са владама развијених држава; «ако бисте 1945. или 1950. озбиљно предложили неке од идеја или политика данас стандардних за неолиберализам, били бисте у најмању руку исмејани».²⁶

Са друге стране, овај период носи и семе супротности - тежњу за ренесансом економског либерализма 18 и 19 века, поновну борбу за слободу појединца.

Фридрих фон Хајек још 1944., па и раније критикује социјализам, и снажно заступа идеје слободе, стављајући слободу појединца изнад благостања²⁷.

60-их година прошлог века (мада и раније), на економску сцену ступа Милтон Фридман и други економисти Чикашке школе. Само неколико економиста (на почетку), врло успешно и брзо шири своје идеје, стварајући читав низ међународних фондова, института, истраживачких центара и друго. Група стручњака, на челу са Фридманом, увидела је снагу идеје и могућности које се стварају њеном имплементацијом, уколико се она, на прави начин, пласира. Верујемо да је управо то један од разлога успеха неолиберализма као економске, политичке и филозофске мисли. Теоријски успех неолиберализма показују, између осталог, награде Шведске банке за економију (популарно назване Нобелове награде за економију); 1974. добитник награде је Фридрих Фон Хајек а 1976. Милтон Фридман. Чувена, престижна награда представља и признање идеја иза којих аутори стоје. У овом случају (као и многим другим) додела

²⁴ Krugman, P., Wells, R. (2006) *Macroeconomics*, Worth Publishers, New York

²⁵ Susan George, *Short history of neoliberalism*, Conference on Economic Sovereignty in a Globalising World, Bangkok, 1999.. стр.1

²⁶ Исто

²⁷ Илија Вујачић, *Поговор књиге: Friedrich A. Hayek, Поредак слободе*, стр. 458. Издање Глобал боок, 1998. Нови Сад

награда Фридману, Хајеку и још неколицини неолибералних аутора (Буханан, Бекер) представља и промену интелектуалне климе.

У наставку прегледа, фокусираћемо се на економске кризе седамдесетих (прва 73-74, а друга 79-80, обе проузроковане растом цена нафте), као простор за продор нових економских политика. Наиме, кејнзијанска политика подразумева снажну државу и њен утицај на економију вођењем политике агрегатне тражње. Новонастали феномен - стагфлација (истовремено повећање цена и стагнација за разлику од уобичајене комбинације висока инфлација- ниска незапосленост), указао је на слабост кејнзијанске политике; трагало се за новим начином вођења економије. Неолиберална политика усвојена је и од стране политичке елите. Тачеризам и Реганизам претстављају «системе политичке мисли» који се везују за владу на челу са Маргарет Тачер у Британији, односно политику председника САД, Роналда Регана. Наведимо неке карактеристике ових система:

- приватизација, спроводи се са циљем повећања ефикасности државних предузећа, а са друге стране, приватизацијом предузећа, у власништву државе, у којима где су раднички синдикати најјачи, директно слаби њихова моћ. У борби са синдикатима нарочито је била позната Маргарет Тачер и то по својој непоколебљивости - за своју политику она је једноставно користила чувени акроним -ТИНА (There Is No Alternative). Поред приватизације и слабљења синдиката, поменути системи су уводили дерегулацију (у смислу препуштања одлуке о учествовању на појединим тржистима самим актерима) и смањење пореза (нарочито познато за време владавине Роналда Регана у САД, такође се везује за *supply-side economics*²⁸ и Лафер-ову криву - смањени порези у одреденој мери могу повећати ефикасност привређивања и повратно повећати приходе од опорезивања).²⁹

Карактеристике Тачеризма и Реганизма, као и утицај неолибералних аутора попут Милтона Фридмана на ставове ових државника, свакако указују на неодвојивост поменутих политика од неолибералне доктрине. Шта више, сматра се да је време владавине ових система, у неку руку, врх неолиберализма.

²⁸ Основно обилежје теорије су заговарање утицаја и заговарање великог смањења пореза

²⁹ Извор: www.encyclopaedia.thefreedictionary.com

Кроз однос поменутих државника, који је карактерисао осму деценију прошлог века, начела неолибералне доктрине се имплементирају и у интернационалну политику, кроз спољну политику САД и Велике Британије. Последица - низ «обрта» (спонтаних или насилних) у политикама многобројних земаља, тј. такозване неолибералне револуције. Спровођене су под снажним утицајем светских финансијских институција (ММФ, Светска Банка као и НАФТА) чији су заједнички ставови окупљени под називом Washington Consensus³⁰. Од тада се Вашингтонски консенсус критикује/глорификује за неуспехе/успехе економских политика које су спроводене и спроводе се у земљама у развоју, а под утицајем екстерних фактора (стране владе, међународне институције).

2.1.2. Принципи неолиберализма

Неолиберализам, његову суштину, последице и везе са другим процесима, доктринама обрађује огорчан број радова аутора из читавог света. У оквиру тих радова видљиво је неподударане у схватањима његове природе; да ли је то сет економских политика, поглед на друштво, политичка филозофија, утопија, мешавина тога или све то заједно. Наведено узрокује различитост погледа на принципе неолиберализма. Такође, приврженост (или не) овој доктрини у многоме утиче на разматрање њених принципа. С тога се, у смислу обухватности и неутралности, намеће преглед различитих позиција и њихових погледа на основе неолиберализма.

Елизабетх Мартинез и Арнолдо Гарсија (у "What is Neoliberalism"³¹) са критичким освртом разматрају основне аспекте неолиберализма. Они, може се рећи, покушавају да што једноставније представе неолиберализам и то, пре свега, као сет економских политика. Према њима, основни аспекти неолиберализма су:

- а) Владавина тржишта; предузећа су ослобођена обавеза према држави, без обзира на последице; цене су регулисане на тржишту; радници се «деунионизују», смањујући тако и сигурност запослених; међународна трговина се ослобађа обавеза стварањем слободне трговинске уније (нпр. НАФТА);

³⁰ Творац самог израза је Џон Вилијамсон који је «предлоге политика, упућених државама Латинске Америке од стране међународних финансијских институција са седиштем у Вашингтону, назвао Washington Consensus (Вилијамс,1990). Од тада се овај термин употребљава да означи неолиберализам у Латинској Америци и често изједначава са самим појмом Неолиберализма па чак и Глобализацијом.

³¹ Elizabeth Martinez and Arnoldo Garcia, What is neoliberalism, National Network for Immigrant and Refugee Rights, 1997. str.I.

б) Смањење државних издатака и то селективно. Према ауторима, у име смањења улоге државе смањује се помоћ незапосленима, здравству, школству, док, са друге стране, помоћ бизнису не трпи смањење;

ц) Дерегулација;

д) Приватизација која за циљ поставља већу ефикасност али доноси и концентрацију богатства у рукама богатих појединаца и повећава трошкове које друштво плаћа за задовољење својих основних потреба (школовање, лечење, чак и коришћење јавних добара, вода за пице, струја...);

е) Елиминација концепта «јавног добра» или «друштва» и увођење индивидуалне одговорности пребацујући проблем сиромаштва на оне који су сиромашни означавајући их, како аутори наводе, «лењима».

Pierre Bourdieu, професор социологије на " *College de France*", разматра принципе неолиберализма³² на основу његовог утицаја на друштво. Према овом аутору, први принцип је установљење економије као целине издвојене од друштва, Таква целина је, по неолибералном виђењу, вођена "природним законима" без супротстављања од стране државе. Принцип је "наслеђен" од либералне доктрине. Други принцип је тржиште као "оптималан начин организовања производње и размене на ефикасан и праведан начин", Трећи принцип представља редукцију државе, у условима глобализације, и то нарочито у погледу социјалних права појединца у смислу запошљавања и социјалне помоћи. Поменути радови и аутори односе се критички према неолибералној доктрини.

За разлику од њих, *Bradford DeLong*, у својим радовима заузима апологетски став.

Према овом професору *Berkley Univerzitetu*, који је иначе познат као "бранилац" неолиберализма, принципи доктрине су:³³

- Ограничити мешање државе у економију колико год је могуће – *DeLong*, закључује на основу искустава земаља у развоју. Наиме, земље које су на челу имале лево оријентисане режиме који су примењивали кејнзијанску политику раста, снажну социјалну помоћ и национализовали природне

³² <http://www.philosciences.com>

³³ *Globalizing Capital: A History of the International Monetary System*, by Barry J. Eichengreen (Princeton University Press, 1996).

монополе су се крајем 70-их година прошлог века, према аутору, сусреле са резултатима својих политика који су били поражавајући. Социјално демократски режими су се претворили у диктаторства са популистичким вођама на целу, национализовање предузећа смањило је ефикасност и оснажило корупцију, а кејнзијанска политика агрегатне тражње произвела је инфлације, па чак и у хипер облику.

- Постоје велике могућности за развој земаља ван језгра светске економије; наводи се неколико разлога за овакав став:
 - а) с обзиром на велики продуктивни геп између "центра" и "периферије", користећи напредну технологију земље у развоју су у могућности да скрате процес развоја које су прошле развијене земље и тако значајно убрзају свој развој,
 - б) владе земаља у развоју поседују богат извор добрих/лоших примера различитих мера политике које треба да прате/избегавају³⁴ и
 - ц) инвеститори у развијеним земљама поседују средства али и жељу да потпомогну развој "периферије".
- Глобална, чврсто повезана, економија одликује се брзим и успешним развојем; висок ниво токова капитала може и јесте допринео развоју периферије (нпр. Индонезија). Основа повезивања, према *DeLong*, треба да буде стабилизациона политика постављена од стране економских центара (Г7).

Иако постоји видна разлика у схватањима принципа и елемената који им припадају, неке од карактеристика се чине заступљеним у већини разматрања. Отуда, наше становиште је да принципи неолиберализма обухватају појединца, конкуренцију, тржиште и државу.³⁵

Појмове можемо анализирати управо у представљеном редоследу. Појединац са својим захтевима, односи се ка тржишту и држави, њихов је саставни елемент и на тај начин их и одређује, уз напомену да у неолибералном случају, поменути однос појединца карактерише нарочито инсистирање на слободи. Појединац се укључује у тржиште путем конкуренције. Конкуренција (чији се слободан карактер овде подразумева) представља дакле, везу између појединца и тржишта и, овако гледано,

³⁴ Напоменимо да је управо овакав став развијених земаља и међународних финансијских институција (ММФ, Светска банка) у примењивању униформних процедура у различитим земљама и случајевима предмет критике многих аутора

³⁵ Elizabeth Martinez and Arnoldo Garcia, What is neoliberalism, National Network for Immigrant and Refugee Rights, 1997. str.I.

захтев за слободним тржиштем. Тржиште, у које је инкорпорирана слобода појединца и конкуренција захтева минималну (ограничену) државу. Као што видимо, одлика претходног појма захтева одређену одлику наредног појма (слободан појединац, слободна конкуренција, слободно тржиште, ограничена држава) тј. претходни појам се поставља као одрђење наредном.

Међутим, низ је могуће и другачије посматрати. Полазимо од државе; у неолибералном случају, држава је лимитирана, ограничена. Као таква, она је предуслов слободном тржишту, а самим тим и слободној конкуренцији. Низ у којем је претходни појам предуслов за остваривање наредног, завшава се слободним појединцем као прокларнованим циљем. Овако гледано, држава, тржиште и конкуренција, су фактори који утичу на појединца, осликавају се у њему и одређују његово целокупно постојање.

Анализу принципа почињемо управо од слободе појединца због централног положаја и значаја у радовима неолибералних аутора (Friedman, Hayek).

2.1.3. Структурне промене индустрије

Један од главних елемената реформи у земљама у транзицији, па и у Србији, подразумева стварање нове привредне структуре кроз процес приватизације, реструктурирања и модернизације привреде. Приватизација је, у процесу транзиције ка тржишној привреди, издвојена као најзначајнији корак у овом процесу. За успостављање адекватне привредне структуре највећи значај имају структурне промене индустрије и њена технолошка модернизација.

Сврха приватизације индустријских предузећа требала је да буде повећање ефективности и продуктивности индустрије, њено реструктурирање, повећање производње, запослености и извоза. Већина показатеља не потврђује остварење ових циљева. Оваквим кретањима у индустрији свакако је највише допринела чињеница да и поред неких позитивних резултата и успеха у приватизацији, овај процес је добар део индустријских предузећа ставио у тежак положај.

Поред тога, средства од приватизације нису адекватно и довољно усмеравана у инвестиције, кредитирање развојних и извозних пројеката индустрије и реструктурирање и ревитализацију носилаца индустријског развоја у претходном

периоду. Између осталог, врло лако је прелажено преко приватизација предузећа од националне важности, или приватизација које у себи носе развојне ефекте за целу индустрију. Међу приватизованим предузећима има и оних која су и раније била успешна, и са новим власницима настављају још боље да послују, али и таквих које су нови власници довели до ликвидације. У прилог овом иде и проценат раскинутих приватизација сроведених од 2007. до 2010.године. Укупно је поништено 30,7% уговора о приватизацији предузећа која су продата на аукцијама, 23% тендерима, и 28,7% на тржишту капитала.³⁶ Чињеница је и да није избегнута ванинституционална приватизација и пласирање домаћег капитала сумњивог порекла, обезбеђено веће учешће малих домаћих власника капитала и инвестиционих фондова.

Највећи део предузећа је приватизован, али далеко од тога да је процес приватизације завршен. Српску индустрију чине неконкурентном и предузећа која су остала да се приватизују. Следи приватизација јавних (и комуналних) предузећа, која имају велики значај за функционисање индустрије. Завршетак приватизације један је од предуслова за окончање транзиције привреде, унапређење привредног амбијента и успостављања одрживог и стабилног раста индустрије.

Поред заостајања у процесу приватизације, Србија посебно заостаје за већином земаља у реструктурирању предузећа. Реформе и реструктурирање у индустрији су спорији него што је то неопходно. Ово утиче на доминантност традиционалне индустријске производње, низак ниво техничко-технолошке опремљености и иновативности, ниску производну специјализацију и непрепознатљивост извозних производа на светском тржишту, односно дисперзиван и структурно неповољан извозни асортиман, а самим тим и низак степен конкурентности индустрије.

Почетни позитивни резултати у спровођењу структурних реформи индустрије, испољени су кроз растући утицај приватног сектора и сектора малих и средњих предузећа (МСП), повећању СДИ и прилив страног капитала у приватизована предузећа. Ипак, динамика технолошких промена није омогућила успостављање нове структуре засноване на индустријама високе технологије, квалификованом раду и знању, које би омогућили квалитативан раст, већу конкурентност и извоз. Такође, структура инвестиција је била неадекватна па је већи део сектора разменљивих добара остао технолошки застарео.

³⁶ Мијатовић, Б. Приватизација реалног сектора, ЦЛДС, Београд, 2005.

До сада остварени резултати у процесу реструктурирања индустрије, као и структура постојеће понуде, тешко могу утицати динамичније на раст продуктивности рада, конкурентности и одговарајући наступ на страним тржиштима. Из тих разлога, повећање укупне продуктивности и ефикасности индустрије, односно конкурентности, суштински су повезани са променама у структури производње.

Кључни сегменти за спровођење структурних реформи су: (1) завршетак приватизационог процеса (у неким случајевима стечај и ликвидација предузећа); (2) веће инвестиције у технолошке иновације и модернизацију индустрије; (3) реструктурирање и приватизација великих индустријских система и јавних предузећа из инфраструктурних делатности, и (4) подстицање развоја сектора МСП-а.

2.1.4. Стратегија извозно орјентисане реиндустријализације

Глобална економска криза само је додатно указала на проблеме и изузетно ниску конкурентност српске индустрије. Уз уважавање свих њених последица, показатељи о стању индустрије подржавају тезу да се она већ дуже време (перманентно) налази у дубокој кризи. Глобална криза утицала је да неки деценијски проблеми у индустрији постану израженији и уочљиви. Повољно међународно економско окружење у периоду пре кризе није искоришћено да се изврше структурне реформе у индустрији, које би јој помогле да је спремније дочека и ублажи негативне последице. Индустрија је уместо опоравка и развоја, са глобалном кризом ушла у најкритичнију фазу досадашњег развоја. Стога би механизми за ублажавање и превазилажење кризе требали да буду суштински другачији, од краткорочних покушаја и мера отклањања њених последица.

Започињањем транзиционих реформи 2001.године, занемарене су битне чињенице процеса економског развоја и законитости индустријализације, које се могу уочити код високо индустријализованих земаља, али и код актуелног начина развоја напреднијих европских транзиционих земаља и брзорастућих економија групације БРИК-а (Бразил, Русија, Индија и Кина). Ове земље реиндустријализацијом перманентно редефинишу место индустрије намењујући јој важну улогу у економском развоју.³⁷

³⁷ http://www.independent.org/pdf/working_papers/54_state_development.pdf

Први корак, ка трансформацији наше привредне је да индустрија мора добити адекватну улогу у моделу привредног раста и развоја. Искуства показују да индустријски сектор делује преко бројних веза и мултипликативних ефеката на целокупну привреду. У том смислу га је оправдано посматрати као „мотор развоја“ који омогућава дугорочно одржив раст. Дакле, индустрија је реална алтернатива, али на другачијим и измењеним основама. При оваквом ставу се не сме занемарити концепт усаглашеног и балансираног развоја осталих сектора, како пољопривреде, тако и услуга.

У стручној јавности постоји мишљење да се перспективе развоја Србије, као аграрне земље, налазе у пољопривреди базираној на „зеленим технологијама“ и „здоровој храни“. Овакав став се делимично може прихватити, услед чињенице да наша привреда технолошки заостаје за индустријским земљама ЕУ 5-6 технолошких година. Пољопривреда није та која може обезбедити смањење толиког технолошког јаза. Такође, она је као део реалног сектора у периоду после 2001.године девастирана, са просечном стопом раста од 2,8%. Ово потврђују и тенденције кретања њеног учешћа у БДП-а које је пало са 13,7% у 2001, на 10,6% у 2009.години, као и њено релативно учешће у спољно-трговинској размени које је смањено са 25,7% на 17,8% у истом периоду, са доминантним учешћем непрерађених производа. Оно што се не сме превидети, је да пољопривреда има стратешки значај и потенцијал у погледу развоја агроиндустријског комплекса и расту његовог извоза.

Што се тиче сектора услуга он је добио доминантну улогу у привредном развоју после 2001.године. То је озбиљно лимитирало развој домаћег реалног сектора, и показало се као неодрживо у дугом року, јер пресудно зависи од прилива страног капитала и задуживања у иностранству. Између осталог, концепт развоја који је фаворизује сектор услуга, базиран је на неразмљивим добрима, ослоњен је само на домаћу тражњу, и захтева висок ниво БДП-а *per capita*, који је код нас у великом заостатку и у поређењу са напреднијим земаља у транзицији. Такође, извесно је да ће услуге у привреди Србије постајати све значајније и да ће у следећим годинама имати све већи удео у БДП-у. Неразвијене услуге, на директан или на индиректан начин, могу осетно ограничити процес реиндустријализације.

Други корак захтева дефинисање нове стратегије (ре)индустријализације и нове производне оријентације. Извозно-оријентисана стратегија и оријентација на светско

тржиште би за српску индустрију била најпожељнија и најприхватљивија, уважавајући чињеницу високе и позитивне корелације дугорочног, динамичног и одрживог економског раста и извоза индустрије, посебно малих отворених привреда у транзицији. Такође, најуспешније привреде у свету користиле су извоз као основу дугорочног раста и развоја. Високе стопе раста, од преко 7%, на дужи период од 15 година и више, успеле су да остваре само оне привреде које су се наслањале на издашну тражњу светског тржишта и на тој основи подизале своју продуктивност и економску ефикасност. Повећање извоза обезбедило би побољшање основних развојних индикатора и макроекономску стабилност. Поред тога, интегрисаност у светске токове је начин да се ефикасније спроведе процес реиндустријализације услед могућности приступа новом знању, технологијама и инвестицијама.

Један од најважнијих аспеката извозне стратегије је идентификовање основних праваца развоја индустрије. Наша индустрија конкурентност заснива на факторима производње и неадекватној употреби фактора ефикасности. У условима ограничених финансијских ресурса, потребно је идентификовати и поставити такве правце развоја, који могу да преведу индустријски сектор на више и одрживе стопе раста и омогуће му да издржи утакмицу у међународној конкуренцији. Производе чији развој треба подржати, су они који на најпродуктивнији начин користе расположиве факторе, али и они који одговарају структури увозне тражње наших спољно-трговинских партнера. То захтева ревитализацију неких постојећих, али и инвестиције у изградњу нових, софистицираних и иновативних предузећа која ће постати национални лидери и извозници, и која ће повећати извоз производа средњег и високог технолошког нивоа. Јасно је, да ће за промене у производној оријентацији требати времена и доста улагања.

У циљу ефикаснијег подизања конкурентности српске индустрије, неке гране (само изузетно), групе (ретко) или појединачни производи (углавном) морају добити статус приоритета, а неке(и) изгубити место које су имале(и) у претходном периоду. Уз уважавање ширих интереса у наредном периоду носиоци развоја српске индустрије могла би да буде:

1) Производња моторних возила и компоненти једна је од најперспективнијих области, односно групација у привредни Србије, и поред кризе у светској аутомобилској индустрији. Ова област је 2001.године учествовала са 4,4% у производњи и 7,1% у запослености прерађивачке индустрије и са 5,2% у укупном

извозу. Као последица реструктурирања, модернизације капацитета и глобалне економске кризе, у 2008. години њено учешће је смањено на око 3% производње, 6,4% запослених прерађивачке индустрије и 2,2% укупног извоза. У овој области производња аутомобила је најзначајнија, а обухвата и производњу специјалних друмских возила, камиона и аутобуса, мотора, агрегата, делова и аутокомпоненти. Са новим партнерима и инвестицијама, ово може бити водећи извозни сектор, са највећим утицајем на раст БДП-а, уз могућности за отварање нових радних места.

Значај ове области огледа се у томе што може бити носилац технолошког развоја и омогућити рад великог броја коопераната. Односно, може имати огроман мултипликаторски ефекат на производњу технолошки интезивних машина, електромашина, прецизних и оптичких инструмената, електро опреме, каблова и електронских производа, али и металних производа, хемијских производа, акумулатора, производа од гуме и пластике, стакла и деривата нафте. С друге стране, перспективе развоја су и у чињеници да водећи европски произвођаци 40% компоненти увозе, а производњу дислоцирају у земље са нижим трошковима рада.

Позитивних промене у правцу технолошког напретка и модернизације у производњи моторних возила десиле су се доласком компаније „ФИАТ“ и формирањем предузећа „Фијат аутомобили Србија“, које се бави склапањем аутомобила, а у перспективи и производњом нових модела. Ово је био позитиван сигнал за долазак и нове инвестиције произвођача компоненти („Yura“, „Ditech“, „Reum“). Такође, потенцијали ове области су модернизација и проналазак стратешких партнера за постојеће производне капацитете („Застава камиони“, „Застава специјални аутомобили“, „Икарбус“, „ФАП“ и „Необус“) и квалификовани кадар са одређеним технолошким искуством. Посебне могућности се налазе у развоју нових МСП-а, индустријских и слободних зона, индустријских инкубатора и развој кластеризације.

2) Производња машина и уређаја са производима виших фаза прераде и применом савремених технологија, може да има улогу трајног обезбеђења моторне снаге привредног развоја, повећања извозних капацитета и снабдевање домаћим машинама осталих делова привреде и индустрије. Ова област учествује у производњи прерађивачке индустрије са 3,5%, и са 7% у њеној запослености у 2008.години. Развој производње машина може се засновати на реалним потребама домаће привреде, растућој и сталној тражњи на светском тржишту, чињеници да је ова област једна од

пропулзивнијих у свету, посебно у ЕУ, чији удео у светској трговини преко 40%. Конкурентност производње може почивати на коришћењу домаћих сировина, традицији, знању и искуству, релативно очуваним кадровским потенцијалима, али потреби развоја нових кадрова са вишим нивоом квалификација и образовања.

Као главне групе у производњи машина и уређаја могу се издвојити пољопривредне, шумске и грађевинске машине, енергетске машине и опрема, алатне машине, специјализоване машине и опрема за поједине индустријске гране, машине за производњу оружја и муниције, као и услуге одржавања и ремонта. Производња машина и уређаја захтева технолошку модернизацију постојећих капацитета, повезивање са стратешким партнерима и инвеститорима, концентрацију и кластеризацију делова постојећих капацитета, оснивање и развој нових капацитета, хармонизацију домаћих са међународним техничким, еколошким и другим прописима и стандардима, сарадњу са високообразовним институцијама и трансвер њихових знања у праксу.

3) Производња електронске и телекомуникационе опреме у 2008. години учествује у структури БДП-а прерађивачке индустрије са свега око 0,3%, и са 1% у запослености. Натпросечан раст код производња електронске опреме по одсечима требало би развијати у павцу: (1) производње електричних машина, апарата, процесне опреме и електронских склопова, (2) производње радио, ТВ и телекомуникационе опреме и (3) производњи прецизних и оптичких иструмената.

Предност производње електронске и телекомуникационе опреме је у производима више додате вредности и супституцији увоза. Потенцијали развоја области електронске индустрије су у високом извозном потенцијалу на тржиште ЕУ, постојећим капацитетима, који са савременом опремом и лиценцим уговорима, могу производити ценовно конкурентне производе, и квалификовани кадар са технолошким искуством. Поред тога, могу се формирати производни погони у МСП-а. У телекомуникационој индустрији извоз се може формирати на бази домаћег развоја. Могућности ове индустрије се налазе у кадровима и потенцијалу високообразовних институција, које имају традицију истраживања и развоја у овој области, као и у стварању пословних инкубатора и кластеризацији. Најважнији проблеми са којим се сусреће ова област су висок одлив кадрова, недостатак извора финансирања

производње, спор развој нових и савременијих производа и динамичне промене технологије.

4) Информационе технологије (ИТ) представљају сектор индустрије којим се обезбеђује високо пропулзивнији раст индустрије и додата вредност. У свету, тражња у овом сектору је већа у односу на све остале секторе, а процењује се да ће тражња наставити да расте и у наредном периоду, јер пословање свих осталих сектора привреде, као и ванпривреде, јако зависи од развоја ИТ.

Развој овог сектора може допринети повећању извозних капацитета, обезбеђењу инфраструктуре која је неопходна за развој конкурентније индустрије, већи прилив СДИ и развоја информационог друштва. Информационе технологије су чисте технологије, а извоз се може реализовати и путем Интернета. Развој у области софтвера могао би чинити доминантан део овог сектора, пошто је он јако битан за велики броја производа, посебно у електронској индустрији и телекомуникацијама.

Развој овог сектора реално је да се концентрише у научно-технолошким парковима, посебно у индустријским центрима, који имају развијену инфраструктуру и који су повезани са институцијама високог образовања. За развој ИТ сектора неопходна је добра Интернет инфраструктура и унапређење електронског пословања. Због динамичног развоја овог сектора и недостатка кадра у најразвијенијим земљама, велики је одлив високо образованих кадрова и стручњака из мање развијених земаља, па и Србије, што представља ограничење развоју.

5) Јако велику улогу, као и до сада, у извозу треба да имају производи агро-индустријског комплекса, односно производња прехранбених производа и пића, која је учествовала са просечно 15,7% у укупном извозу привреде у периоду 2001-2009.година. Поред тога, прехранбена индустрија може постати значајан извозник здраве (органске) хране са национално препознатљивим пореклом. Извоз ових производа, посебно на тржиште ЕУ, захтева прилагођавање домаће регулативе у производњи и контролу хране са захтевима овог тржишта. Поред унапређења агро-еколошких потенцијала, неопходно је извршити прилагођавање структуре извоза хране захтевима увозне тражње овог тржишта, технолошку модернизацију у производњи и задовољење стандарда из серије ИСО 22000. Поред извоза, прехранбена индустрија детерминише прехранбену сигурност земље, обезбеђује производњу сировина за друге

гране, и има вишеструки утицај и значај за комплементаран развој пољопривреде и интензивирање производње у њој.

Значајан број грана базираних на средњим и нижим технологијама, требало би развијати за властите потребе и домаће тржиште, посебно путем производње у МСП- а. Ове гране истовремено могу имати и извозни потенцијал (прерада дрвета и производи од дрвета, производи од гуме и пластике, производња производа од неметала и грађевинског материјала). Њиховим развојем и приливом средстава по основу извоза створила би се основа за развој пропульзивнијих индустријских производа.

Радно интезивне гране индустрије (текстилна, кожа и обућа и индустрија намештаја) уз реструктурирање и технолошку модернизацију могу задржати значајно учешће у структури и утицати на решавање проблема незапослености, посебно кроз развој МСП-а и привлачење страних инвеститора. Иако текстилна предузећа имају дугу традицију, посебно у производњи одевних предмета и лаке конфекције, њихова перспектива није у дорадним пословима. Шанса ових предузећа јесте стратегија развоја конкурентности базирана на квалитету, дизајну, задовољењу ексклузивних потреба, производњи малих серија и кластеризацији.

Најзначајније промене треба да претрпе гране енергетски интензивне производње. Истовремено сектор енергетике, посебно производњу и дистрибуцију електричне енергије, треба развијати за сопствене и потребе прерађивачке индустрије. У перспективи, како економска снага земље буде расла, треба тежити развоју нових алтернативних извора енергије (биоенергија, соларна енергија и енергија ветра).

У оквиру црне и обојене металургије нужно је темељно реструктурирање производње, модернизација и подизање степена финализације и квалитета производа. Основни правац развоја хемијске индустрије (производе хемијске, петрохемијске, производе широке потрошње и производе за пољопривреду) треба усмерити ка технолошкој модернизацији, већем степену финализације и извоза. Такође, производња и прерада црних и обојених метала и хемијска индустрија захтевају усаглашавање домаћих стандарда са стандардима ЕУ, посебно у области екологије и потрошње енергије. Производи наше фармацеутске индустрије могли би се делом афирмисати на светском тржишту, јер је овај сектор последње деценије показао знатну виталност.

Војна (одбрамбена) индустрија, као једна од успешнијих извозних индустрија у прошлости, би поред задовољења домаћих потреба могла да повећа извозне капацитете. Нереално је очекивати у кратком року успех какав су предузећа остваривала у периоду 1980-их година, када је годишњи извоз достигао милијарду долара. Основни разлог се налази у порушеним капацитетима и споријем освајању ранијих тржишта. Не сме се заборавити и да је овај сектор био један од главних носилаца технолошког развоја и сектор са најбржим роком повраћаја инвестиција.

2.1.5. Нова индустријска политика

Јако важан и битан корак усмерен на имплементацију стратегије извозне реиндустријализације захтева дефинисање и спровођење једне нове активне и софистициране индустријске политике (ИП). Управљање модерном економијом и усмеравање процеса промена привредне структуре, без неке форме ИП више није могуће, нарочито у условима глобалне кризе.

Помак у правцу прихватања ИП је добродошло признање онога што аналитичари привредног раста знају, да развој нових и модерних индустрија често захтева подршку државе. Право питање о индустријској политици није да ли треба да се практикује, већ како? Да би индустријска политика била успешна, она мора да поштује одређене принципе. Дакле, главна сврха ИП је да привреду учини разноврснијом, технолошки савременијом и иновативнијом, и да створи области у којима ће она бити у конкурентској предности. Нова ИП би била усмерена на структурно прилагођавање и процес реиндустријализације како би се обезбедила подршка развоју ефикасне, динамичне и одрживе индустријске основе која ће доприносити привредном расту.

Недостаци тржишног механизма посебно испољени са глобалном кризом, али и специфични услови и положај у коме се налази српска индустрија морају се узети у обзир приликом дефинисања ИП. Они намећу нужност комбинованог и софистицираног приступа секторске и модерне хоризонталне ИП, што је компатибилно и са блажим приступом ЕУ у погледу правила о државној помоћи од избијања економске кризе. Таква ИП не сме да штети другим деловима привреде и мора тежити ка јасном промовисању конкурентности. Конкурентност мора бити схваћена као повећање продуктивности и реалног дохотка на одржив начин, и способност да се

обезбеди висок и растући животни стандард и висока стопа запослености на дугорочним основама.

Таква ИП обухвата шире интересе већег броја заинтересованих група, и мора се схватати доста комплексније него проста државна интервенција. Спровођење нове ИП и њени оптимални ефекти захтевају да она представља заокружен систем компонената. Њих треба да сачињавају циљеви, инструменти, средства и носиоци који креирају и спроводе одговарајуће мере.

Циљеви ИП се изводе из саме концепције развоја, што значи из основног пројекта развоја друштва. Евидентно да нова ИП треба да буде стабилна и ефикасна, а њени циљеви не смеју бити исувише општи и морају бити достижни. Због тога се нова ИП мора суочити са међусобно условљеним циљевима и приоритетима: (1) јачања међународне конкурентности и раста извоза индустрије; (2) раста продуктивности; (3) реструктурирања индустрије; (4) успостављања економије знања; (5) извоза производа вишег степена финализације; (6) унапређења инвестиционе климе; (7) развоја МСП-а; (8) раста запослености; (9) равномерног регионалног развоја, и (10) смањења загађења и притисака на еколошки систем.³⁸

Овако дефинисани циљеви и приоритети утичу да и остале политике буду у функцији ИП и ефикасног развоја индустрије. Свакако да најважнији утицај на индустрију мора бити путем и мера и механизма: (1) политике реалног девизног курса; (2) монетарне политике (камата и контроле ликвидности банака); (3) фискалне политике (прихода, расхода и дефицита/суфицита), и (4) политике доходака, али и других директних и индиректних мера. Важан задатак државе је да изгради неопходне институције и инфраструктуру, да обезбеди макроекономску стабилност и заштиту конкуренције, уклони баријере инвеститорима, да унапреди и реформише образовање и повећа ефикасност тржишта рада, да обезбеде већа средства за истраживање и развој и иновативност, односно да побољша целокупан пословни амбијент.

Држава на неки начин треба да помаже одређене активности (дозвољеним субвенцијама, повољним кредитима и гаранцијама за извознике, финансирањем кластеризације и формирањем слободних извозних и индустријских зона), али уз обавезу да се оствари резултат (извоз, нова радна места и иновативност). Приликом избора и доношења одлуке о могућности коришћења сваке мере потребно је да постоје

³⁸ Jakopin, Edvard. 2010. "Industrial Transformation: Key To Economic Growth". Working paper, 2010.

јасне обавезе, надлежности, рокови, средства, као и показатељи ефеката и ниво реализације циљева.

Ефикасан утицај нове ИП подразумева обезбеђивање већих инвестиција (1) пре свега, из домаће штедње; али и (2) страних директних улагања, и (3) страних кредита, али само под условом да се поштују „златна правила“ задуживања. По угледу на искуства развијених земаља (Немачке, Јапана и Ј. Кореје), требало би основати јединствену развојну финансијску институцију (банку, агенцију или фонд), која би обједињавала финансијска средства и усмеравала их у најважније производне (извоне) пројекте. Нарочито је битно да се при оцењивању индустријске политике размотре резултати и трошкови улагања. Овде би предност дали оснивању тзв. Развојне банке, о којој ће у наредној разради бити више речи.

На крају, код таквог дефинисања и спровођења ИП треба успостави праве односе између јавног и приватног сектора у којима ће, међусобном сарадњом, ограничења за привредни раст бити отклоњена. Односно, активни носиоци ИП су друштвени или економски субјекти, који поред учешћа у постављању циљева, учествују и у спровођењу мера ИП. Јако је битно да, подручје регулације индустрије и надлежност за ИП мора бити јединствено, и у оквиру једне институције. Такође, ни привредници не могу стајати по страни, већ је важно да се и сами запитају шта је то што би они могли урадити у предузећима како би повећали ниво продуктивности. Почев од прихватања концепта конкурентских предности, унапређења инфраструктуре, љуских ресурса, вођења и менаџмента предузећа, преко кластеризације, развоја организационих процеса, пословних мрежа у земљи и иностранству, унапређења софистицираности производних процеса, квалитета и технолошке иновативности производа, до сарадње са образовним и истраживачким институцијама, унапређења имиџа предузећа, комуникације са купцима и потрошачима, али и осталим економским субјектима и институцијама у привреди. Пасивна улога привреде и очекивање да ће само држава бити одговорна за структурне промене, побољшање конкурентности и повећање извоза је погрешна.

Све ово упућује да Србија мора изградити сопствени модел ИП. Приликом изградње сопственог модела, морају се уважити и неке чињенице везане за ИП на нивоу ЕУ, посебно дефинисане у оквиру стратегије „Европа 2020.године“. Заједничка ИП постала је суштина успеха стратегије одрживог развоја индустрије и експлицитне

реиндустријализације ЕУ. Овим је наглашено да је индустрија извор напретка и просперитета ЕУ и да директно и индиректно доприноси расту продуктивности свих сектора. Искуства нових чланица указују да процес придруживања и пуног интегрисања у ЕУ укључује и неминовну конвергенцију националне ИП у односу на заједничку ИП Уније, тј. према пословном окружењу и индустријским структурама ЕУ.

И поред чињенице да је индустрија била кључ брзог привредног развоја Србије у дужем периоду, могло би се оценити да после 2001.године индустрија није ревитализована. Уместо реструктурирања и модернизације индустрије у привреди је доминантно место добио сектор услуга, што је непримерено етапи, а посебно достигнутом нивоу развоја привреде. Овакво кретање довело је до значајних измена у структури привреде, смањењем апсолутног и релативног учешћа индустрије у стварању БДП-а запослености, и истовременом расту сектора услуга.

Пад учешћа индустрије и раст сектора услуга, указују на процес деиндустријализације. Ипак, не може се рећи да је опадање индустрије у генерисању БДП-а и запослености последица процеса деиндустријализације карактеристичног за развијене земље и напредније земље у транзицији. Деиндустријализација и девастација индустрије узрок имају у моделу привредног раста и развоја, дубокој и перманентној кризи у индустрији, структурним неравнотежама насталим као последица примене концепта транзиционих, привредних и структурних реформи. У напредним транзиционим земљама, за разлику од Србије, велики утицај у економском развоју има индустрија захваљујући структурним променама, модернизацији и реиндустријализацији.

Привреда Србије постигла је извешан напредак у спровођењу транзиционих промена, нарочито кроз процес приватизације и реструктурирања предузећа од 2001.године. Ипак, промене и модернизација у индустрији нису спроведени довољно ефикасно, чиме би се обезбедио динамичнији и дугорочно одржив раст производње и запослености, али и како би се ублажиле последице глобалне економске кризе. Између осталог, стање светске економије показује да су земље које немају снажне индустрије више погођене глобалном кризом, и да у дугом року нема озбиљнијег економског развоја без снажне индустрије.

Могло би се оценити да и у Србији, у средњем и дугом року, нема битнијег напретка и одрживог привредног раста без озбиљнијег развоја индустрије, односно

реиндустријализације. Индустрију треба развијати у складу са улогом и значајем коју има у већини транзиционих земаља. Охрабрује чињеница да је у 2010. години предложен нови посткризни модел економског раста и развоја, у коме поред пољопривреде, инвестиција, кључно место треба да има индустрија и извоз.

Стратегијом извозно орјентисане реиндустријализације би се могла обезбедити реализација најважнијих економских циљева и побољшање основних развојних индикатора. Један од важнијих аспеката извозне стратегије је идентификовање основних праваца развоја индустрије у циљу ефикасног подизања њене конкурентности и модернизације. То подразумева висок ниво приоритета и специјализације извоза, што би значило овладавање производњом и пласманом неколико основних производа, мањих група производа или само неких грана, вишег технолошког садржаја и додате вредности. Истовремено, неки производи би се производили за властите потребе, али би могли да имају значајан извозни потенцијал.

Реализација извозно орјентисане стратегије и измена основних праваца развоја индустрије захтева дефинисање и адекватно спровођење нове активне и софистициране индустријске политике. Индустријска политика, са јасним циљевима, приоритетима, средствима и носиоцима, мора добити важну улогу, јер је она постала један од суштинских начина за ефикасан развој, спровођење реиндустријализације и стварање модерне, конкурентне и одрживе индустријске основе.

2.2. Уравнотежен развој реалног и финансијског сектора као антикризни концепт развоја посттранзиционих привада

Економски системи који омогућују већу, јефтинију и квалитетнију производњу материјалних добара и услуга ослањају се, по правилу, на релативно слободно тржиште и приватну својину, као две неодвојиве претпоставке њиховог ефикасног функционисања. То је несумњиво важан предуслов функционисања таквих система, али уједно тек и почетак њихове изградње. Одлучујућу улогу у подизању ефикасности алокације капитала на свим нивоима има изградња отвореног и конкурентном тржишту прилагођеног финансијског система земље. То подразумева ефикасно функционисање финансијских институција, увођење великог броја финансијских инструмената, темељну кадровску реконструкцију и иновирање образовних институција, као и

промену свести широких слојева друштва о претпоставкама и модалитетима ефикасног управљања ограниченим финансијским средствима.

Финансијски системи су круцијални за алокацију ресурса у савременој привреди.³⁹ Задатак финансијског система земље је да омогући оптималну алокацију финансијских ресурса и обезбеди повећање опште стопе привредног раста. Посебан значај финансијски систем има у земљама у транзицији у којима због неразвијености финансијског тржишта, банке имају доминантну улогу у финансирању привреде. Финансијски систем Србије је после 2000-те године потпуно отворен за улазак страних банака које данас у укупном капиталу сектора учествују са 72 %. Враћено је поверење у банкарски систем, међутим, каматне стопе на кредите привреди и становништву су много веће него у земљама из којих те банке потичу. Један од узрочника незавидне ситуације у којој се налази привреда Србије сигурно је и банкарски систем чији је изгледа једини мотив пословања максимирање сопственог профита на терет осталих учесника на финансијском тржишту.

Законом о банкама из 2005. године су укинута микрофинансијске организације које су у многим развијеним економијама одличан пратилац развоја малих предузећа и предузетништва, због своје оперативности и флексибилности. У већини земаља у транзицији постоје само универзалне банке, које су уједно основни акумулатори краткорочно и дугорочно слободних новчаних средстава и основни кредитори. Фондови (пензијско и социјално осигурање, фонд за развој и др.) немају значајнију улогу у кредитирању привреде, а штедионице и штедно-кредитне задруге се тек појављују. Тржиште новца се организује за банке, а на берзама је промет изразито мали због недовољне понуде акција и обвезница привреде и банака.

На другој страни, због економске кризе се нису развили инвестициони фондови и друге финансијске институције, па је банкарском сектору омогућено да диктира услове финансирања, намећући изузетно високе каматне стопе и друге трошкове одобравања кредита, неповољне услове и рокове кредитирања, хипотекарна осигурања кредита и сл.

Народна банка Србије мора да искористи све расположиве инструменте (стопа обавезних резерви, референтна каматна стопа и др.) и утиче на пословне банке да смање каматне стопе и пратеће трошкове кредитирања, као и да задрже ниво кредита у

³⁹ Allen, Gale, 2001; The Journal of Political Economy, Volume 108, Issue 1

складу са развојним потребама српске привреде. Циљ пословних банака у овом кризном периоду не сме бити само максимирање профита, већ своју пословну политику морају прилагодити актуелном стању и допринети очувању привреде на начин како се то ради у земљама ЕУ и другим развијеним економијама.

Циљ овог рада је да утврди утицај неадекватне финансијске подршке банкарског сектора развоју привреде Србије, као једног од кључних узрочника незавидне позиције реалног сектора и да укаже на могуће мере и активности које би допринеле превазилажењу тренутно неодрживог стања.

2.2.1. Банкарски сектор на финансијском тржишту Србије

Банке су најважнији субјект финансијског тржишта и укупног система финансирања привреде. У систему финансирања привреде и државе банке имају доминантну улогу, било да се ради о директном кредитирању предузећа или о индиректном финансирању преко финансијских тржишта (хартија од вредности). Добро организован финансијски и банкарски систем, као и њихово ефикасно функционисање доприноси следећим процесима у привреди:

- повећању стопе националне штедње,
- бржој концентрацији и централизацији капитала,
- већој ефикасности коришћења националне штедње,
- повећању опште стопе приноса на друштвени капитал,
- већој стабилности привредних и финансијских токова,
- повећању опште стопе привредног раста,
- већој друштвеној контроли новчаних и финансијских токова,
- оптималној алокацији финансијских ресурса у процесу финансирања привредног развоја.⁴⁰

Банке су основни носилац финансирања привреде, што је посебно изражено у неразвијеним привредама, у којима не постоји развијено финансијско тржиште па, отуда у њима доминирају банкарски кредити као основни инструмент финансирања привреде. Наиме, неразвијено тржиште капитала и неразвијена финансијска инфраструктура детерминишу да управо банкарски кредити и депозити имају основну

⁴⁰ <https://www.nbs.rs>

улогу у финансирању привреде. С друге стране, у условима високо развијених тржишних привреда које имају развијена финансијска тржишта са веома изграђеном финансијском инфраструктуром, учешће банака у мобилизацији и концентрацији средстава знатно је мање, јер њихову улогу у великој мери преузимају небанкарски финансијски посредници.

У развијеним тржишним привредама финансијски систем је изузетно детаљно и свеобухватно регулисан. Држава регулише финансијска тржишта из два главна разлога: да повећа доступност информација инвеститорима и да обезбеди темељан финансијски систем⁴¹. Регулација тог обима је изникла из потребе изградње и одржавања поверења субјеката суфицитарног и дефицитарног сектора (финансијских трансактора) у сигурност и равноправни третман на финансијским тржиштима. Сигурност је основа функционисања ефикасног финансијског система, а ефикасни финансијски систем основа динамичног и одрживог привредног развоја. Држава регулише финансијски систем у три кључна домена од којих зависи поверење у финансијска тржишта и финансијске институције: контрола равноправне доступности битних информација, контрола пословања финансијских институција и контрола монетарне политике⁴²

2.2.1.1. Одабрани параметри банкарског сектора Србије

Банкарски сектор Србије је на крају децембра 2015. године чинило 30 банака са организационом мрежом од 1.730 пословне јединице (12 мање у односу на крај претходног тромесечја) у којима је било запослено 24.257 лица (130 мање у односу на крај претходног тромесечја).

Тренд смањења укупног броја запослених у банкарском сектору Србије, присутан последњих неколико година, настављен је и током четвртог тромесечја 2015. године. Код 16 банака се смањио број запослених за укупно 336 лица, 11 банака је повећало број запослених за укупно 206 лица, док су три банке пословале са непромењеним бројем запослених у односу на крај претходног тромесечја. Седам банака је смањило пословну мрежу, и то за укупно 14 организационих јединица, а проширења пословне мреже је било код свега две банке и то за по један организациони део.

⁴¹ Frederic S. Mishkin, *The Economics of Money, Banking and Financial Markets*, 2011, стр.74,

⁴² Др Дејан Б. Шошкић, Др. Бошко Р. Живковић, *Финансијска тржишта и институције*, Економски факултет у Београду, 2009. стр 23;

Табела 1. Преглед одабраних параметара банкарског сектора Србије

	Број банака	Актива		Капитал		Мрежа		Запослени	
		Износ	Учешће	Износ	Учешће	Број посл. једин. ¹⁾	Учешће	Број	Учешће
Банке у власништву домаћих лица	7	729	23,9%	139	22,5%	473	27,3%	5.752	23,7%
Државне	6	550	18,0%	87	14,1%	416	24,0%	5.142	21,2%
Приватне	1	179	5,9%	52	8,4%	57	3,3%	610	2,5%
Банке у власништву страних лица	23	2.319	76,1%	480	77,5%	1.257	72,7%	18.505	76,3%
Италија	2	796	26,1%	176	28,4%	248	14,3%	4.155	17,1%
Аустрија	3	453	14,9%	93	15,0%	214	12,4%	3.397	14,0%
Грчка	4	395	13,0%	90	14,5%	291	16,8%	4.412	18,2%
Француска	3	316	10,4%	49	7,9%	213	12,3%	2.558	10,5%
Остали	11	359	11,8%	72	11,6%	291	16,8%	3.983	16,4%
Укупно банкарски сектор	30	3.048	100,0%	619	100%	1.730	100%	24.257	100%

¹⁾Пословне јединице обухватају све облике делова пословне мреже: централе, филијале, експозитуре, шалтери и друге пословне јединице.

Извор: Народна банка Србије, Извештај за IV тромесечје 2015.године

Укупна нето билансна актива банкарског сектора Србије је на крају децембра 2015. године износила 3.048 млрд дин. (повећање за 1,3% у односу на крај претходног тромесечја), а укупан билансни капитал 619 млрд дин. (смањење за 3,8% у односу на крај претходног тромесечја).

Банке у већинском власништву домаћих лица (приватних лица и Републике Србије) су у односу на претходно тромесечје незнатно смањиле тржишни удео (са 24,1% на 23,9% уз раст билансне суме од 0,6%), док је учешће банака у већинском власништву страних лица незнатно повећано (са 75,9% на 76,1% уз раст билансне суме од 1,6%).

Доминантно учешће у банкарском сектору Србије и даље имају банке пореклом из Италије, Аустрије, Грчке и Француске (12 банака) са укупним учешћем од 64,3% - незнатно повећање учешћа за 0,1 п.п. у односу на крај претходног тромесечја.

2.2.1.2. Концентрација и конкуренција

Банкарско тржиште Србије и даље одликује задовољавајући степен конкуренције и ниска концентрација активности. Вредност Херфиндал-Хиршмановог индекса указује на одсуство концентрације у свим посматраним категоријама (видети Табелу 2.). Већ дужи период највише вредности Херфиндал-Хиршмановог индекса забележене су код депозита (превасходно депозита становништва) и прихода од накнада, док је најнижа вредност код кредита становништву.

Табела 2. Показатељи концентрације и конкуренције (учешће %)

	Првих 5 банака	Првих 10 банака	ХХИ
Актива	54,2	76,8	796
Кредит (укупни)	52,7	75,7	763
Кредити становништву	49,7	76,2	729
Кредити привреди	53,7	79,0	782
Депозити (укупни)	53,6	78,3	816
Депозити становништва	56,3	80,4	930
Приходи (укупни)	50,6	76,0	734
Приходи од камата	51,2	75,0	734
Приходи од накнада	56,8	80,2	860

1) Херфиндал-Хиршман индекс концентрације. Извор: Народна банка Србије

Учешће десет највећих банака у Србији према критеријуму нето билансне активе износи 76,8%, у укупним нето кредитима 75,7% и 78,3% у укупним депозитима банкарског сектора. Код десет највећих банака је и преко 80% депозита становништва и прихода од накнада.⁴³

2.2.2. Профитабилност банкарског сектора Србије

Остварени резултати банкарског сектора Србије на крају четвртог тромесечја 2015. године указују на тренд умереног опоравка профитабилности банака. На крају 2015. године на нивоу банкарског сектора Србије је остварен позитиван нето финансијски резултат пре опорезивања у износу од 9,7 млрд дин., што је за 6,2 млрд дин. више од износа нето добитка пре опорезивања оствареног у претходној години.

Од укупно 30 банака у Србији на крају 2015. године, са добитком је пословало 17 банака, док је 13 банака остварило негативан финансијски резултат. Присутан је тренд изразите концентрације позиција добитка и губитка на нивоу банкарског сектора, тако да 79% укупног добитка сектора опредељује пет банака са највећим нето добитком, док пет банака са највећим нето губитком чини 85% укупних губитака сектора.

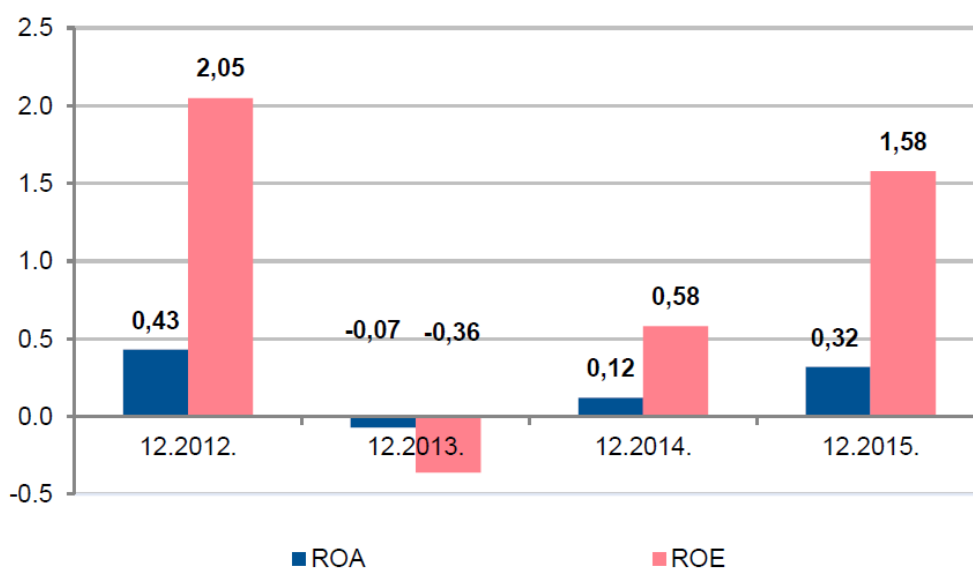
Повећање профитабилности банкарског сектора на крају 2015. године је праћено повећањем показатеља профитабилности, пре свега приноса на активу и приноса на капитал. Принос на активу (РОА) на крају 2015. године је износио 0,32% (повећање за

⁴³ <https://www.nbs.rs>

0,20 п.п. у односу на крај 2014. године), док је принос на капитал (РОЕ) износио 1,58% (раст за 1 п.п. у односу на претходну годину).

Главни покретач пораста нето добитка је био раст нето прихода од камата, док су нешто мањи, али значајан утицај имали и ефекти по основу позитивних курсних разлика и остали нето приходи. Насупрот томе, највећи негативни утицај по остварени резултат потиче од раста нето расхода по основу обезвређења финансијских средстава и кредитно ризичних ванбилансних ставки у 2015. години, чему су у значајној мери допринели налази спроведених Посебних дијагностичких испитивања банака.

Графикон 1. Показатељи профитабилности банкарског сектора (у %)



Извор: Народна банка Србије.

Нето добитак по основу камата остварен у 2015. години износи 129,8 млрд дин. и већи је за 4,1% у односу на 2014. годину, захваљујући томе што је темпо пада расхода по основу камата (у поређењу са претходном годином смањени за 28,3%), узрокован општим падом каматних стопа на домаћем и међународном тржишту, био израженији од пада прихода од камата који су мањи за 6,3% у односу на исти период претходне године.

За разлику од прихода и расхода по основу камата, који нису достигли ниво из 2014. године, приходи и расходи по основу накнада и провизија су виши за 3,0% и 10,5% респективно, што је кумулативно утицало на раст нето прихода по Нето кредитни губици банкарског сектора остварени у 2015. години износе 59,6 млрд дин. и већи су за 1,9% у односу на оне остварене у 2014. години, захваљујући томе што су

нето расходи по основу индиректних отписа билансних позиција за 6,6% већи него у 2014. години (са 56,2 млрд. дин. повећани на 60,0 млрд дин.). Нето расход је банкарски сектор забележио и по основу директног отписа ненаплативих потраживања, иако су за 68,8% нижи у односу на оне из претходне године (са 1,4 млрд дин. пали на 447 млн дин.). Једино је по основу резервисања за кредитно-ризичне ванбилансне позиције остварен нето приход, наиме од нето расхода у 2014. години од 811 млн дин., приходи остварени у 2015. години су премашили расходе по истом основу за 808 млн дин.

Нето добитак по основу хартија од вредности износи 2,4 млрд дин. и мањи је у односу на онај исказан за 2014. годину за 13,4%. Једино је код финансијских средстава намењених трговању дошло до повећања нето прихода у односу на оне остварене у 2014. години (за 20,4%), док је нето приход код финансијских средстава расположивих за продају и оних која се иницијално признају по фер вредности кроз биланс успеха, као и нето приход по основу заштите од ризика преполовљен.

Укупни оперативни расходи банкарског сектора износе 114,2 млрд дин. и повећани су за 1,3% у односу на претходну годину, што је у највећој мери последица повећања ставке „Остали расходи“ у делу губитака по основу продаје осталих пласмана. Трошкови зарада на нивоу сектора су у 2015. години повећани за 1,1% а амортизације смањени за 2,4%.

Нето ефекат промене курса динара на резултат банкарског сектора Србије остварен у 2015. години је био позитиван с обзиром да је по том основу остварен нето приход у износу од 10,0 млрд дин., што представља повећање за 23,8% у односу на нето приход остварен у 2014. години. Курсне разлике које се односе на девизна потраживања и обавезе имале су за последицу нето расходе банкарског сектора у износу од 9,4 млрд дин. (у 2014. години по овом основу је забележен нето расход од 50,2 млрд дин.), док је по основу курсних разлика које се односе на потраживања и обавезе са уговореном девизном клаузулом остварен нето приход у износу од 19,4 млрд дин. (у 2014. години по овом основу је забележен нето приход од 58,3 млрд дин.).

Табела 3. Промене кључних елемената профитабилности банака

Резултат	Камате нето	Накнаде нето	Кредитни губици	Ефекат курса
----------	-------------	--------------	-----------------	--------------

31.12.2015.	9.722	129.785	34.924	59.608	10.003
31.12.2014.	3.516	124.719	34.825	58.484	8.081
Промена:	177% ↑	4% ↑	0% ↑	2% ↑	24% ↑

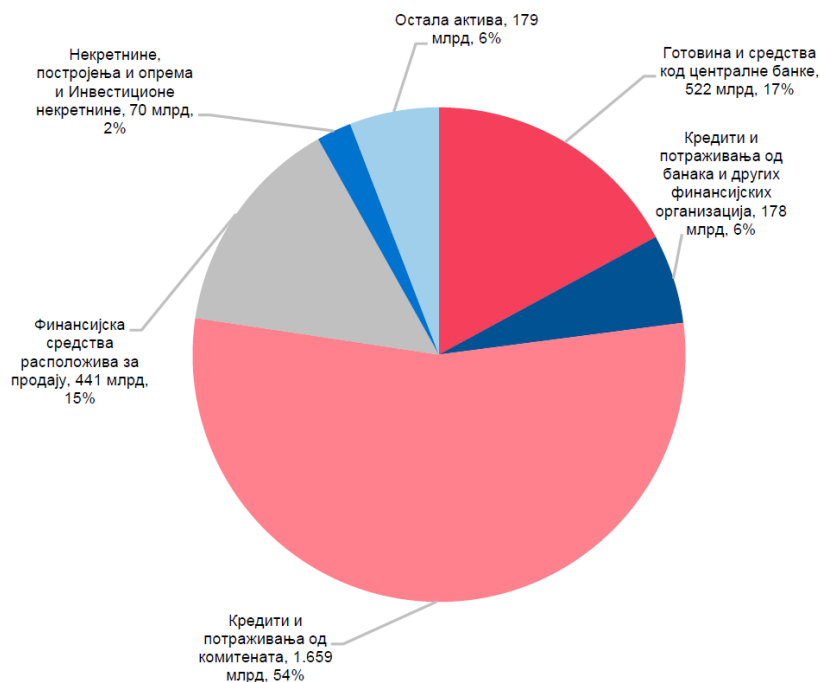
Извор: Народна банка Србије

2.2.3. Актива банкарског сектора Србије

Укупна нето билансна актива банкарског сектора Србије је на крају децембра 2015. године износила 3.047,8 млрд дин., што представља повећање од 40,3 млрд дин., односно 1,3% у односу на крај претходног тромесечја. Тај раст је још израженији уколико се посматра у односу на крај претходне године (78,9 млрд дин., односно 2,7%). Доминантан удео у нето активи банкарског сектора има категорија кредита и потраживања са 60,2%, али уз тенденцију благог пада у поређењу са крајем претходне године (3,9 п.п.) и крајем претходног квартала (2,2 п.п.), која је узрокована падом пласмана другим банкама, док су пласмани комитентима, како на кварталном, тако и на годишњем нивоу, остварили благи раст. Ипак, доминантно учешће ове категорије потврђује усмереност банака на традиционално банкарство. Поред ове категорије, значајно је учешће готовине и средстава код централне банке (17,1%) и финансијских средстава (18,3%), који су у четвртом кварталу остварили раст од 6,8% и 10,0% респективно. Раст финансијских средстава је последица раста улагања банака у државне хартије од вредности (повећање за 50,3 млрд дин.)

Укупна класификована актива (билансна и ванбилансна) на крају децембра 2015. године износи 2.793,2 млрд дин. и већа је за 57,8 млрд дин. (2,1%) у односу на крај претходног тромесечја. Главнина тог раста (45,5 млрд дин.) чини раст ванбилансних ставки које се класификују, док је за преосталих 12,3 млрд дин. увећана билансна актива која се класификује. Раст ванбилансних ставки које се класификују је доминантно условило повећање неискоришћених преузетих обавеза (за 37,3 млрд дин. односно 11,2%).

Графикон 2. Структура aktive банкарског сектора 31.12.2015.



Извор: Народна банка Србије

Најзначајнија промена у структури класификације билансне активе у односу на претходно тромесечје је померање билансних ставки из категорије А у категорију Б (смањење категорије А за 20,1 млрд дин. односно 1,9% и повећање категорије Б за 27,3 млрд дин. односно 7,3%). Билансна актива класификована у категорије Г и Д (тзв. „лоша актива“) незнатно је већа (за 3,0 млрд дин. односно 0,6%), уз побољшање структуре (посматрано кроз смањење учешћа најлошије категорије за 2 п.п.) и задржано учешће у укупној класификованој билансној активи од 23,6%.

С друге стране, повећање ванбилансних ставки које се класификују за 45,5 млрд дин. имало је првенствено утицаја на повећање категорије А (за 30,0 млрд дин. односно 9,4%) и Б (за 13,5 млрд дин. односно 6,8%). Услед повећања ванбилансних ставки класификованих у категорије Г и Д (тзв. „лоша актива“) за 6,0 млрд дин. односно 15,6%), учешће ванбилансне „лоше активе“ је повећано са 6,3% на 6,8% у укупно класификованим ванбилансним ставкама. Обрачуната регулаторна резервисања за биланс су у четвртном кварталу забележила смањење за 4,1 млрд дин. (0,8%) и износе 484,9 млрд дин., а обрачуната регулаторна резервисања за ванбиланс бележе раст за 0,9 млрд дин. (6,0%) и износе 16,9 млрд дин.

Упркос томе, укупна потребна резерва за процењене губитке по основу кредитног ризика (која се за сваког дужника утврђује као позитивна разлика

регулаторних резервисања, с једне стране и збира исправке вредности билансне активе и резервисања за губитке по ванбилансним ставкама) је у истом периоду смањена за 26,9 млрд дин. односно за 11,5% на ниво од 206,8 млрд дин. и то услед снажног раста исправки вредности класификоване билансне активе.

2.2.4. Кредити банарског сектора Србије

Нето кредити банкарског сектора Србије су током последњег тромесечја 2015. године у номиналном износу повећани за 1,2 млрд дин. и на крају децембра износе 1.635,1 млрд динара што је повећање од 0,1%. Када се кредитна активност банкарског сектора посматра на бруто нивоу (пре умањења за исправку вредности), тај раст је био израженији и у четвртом кварталу је износио 25,9 млрд дин. (1,4%).

Табела 4. Промена нивоа нето кредита

	износ 31.12.2015.	Промена у односу на претходне периоде			
		номинална		Релативна	
		30.09.2015.	31.12.2014.	30.09.2015.	31.12.2014.
Сектор финансија и осигурања	12.247	2.319	-10.680	23,4%	-46,6%
Јавни сектор	31.154	-3.600	-11.918	-10,4%	-27,7%
Јавна предузећа	144.374	-3.219	152	-2,2%	0,1%
Становништво	626.803	11.217	31.287	1,8%	5,3%
Привредна друштва	711.315	12.041	-10.025	1,7%	-1,4%
Страна лица и стране банке	15.054	-20.374	-8.597	-57,5%	-36,4%
Остали сектори	94.134	2.790	639	3,1%	0,7%
Укупни кредити	1.635.081	1.174	-9.142	0,1%	-0,6%

Извор: Народна банка Србије

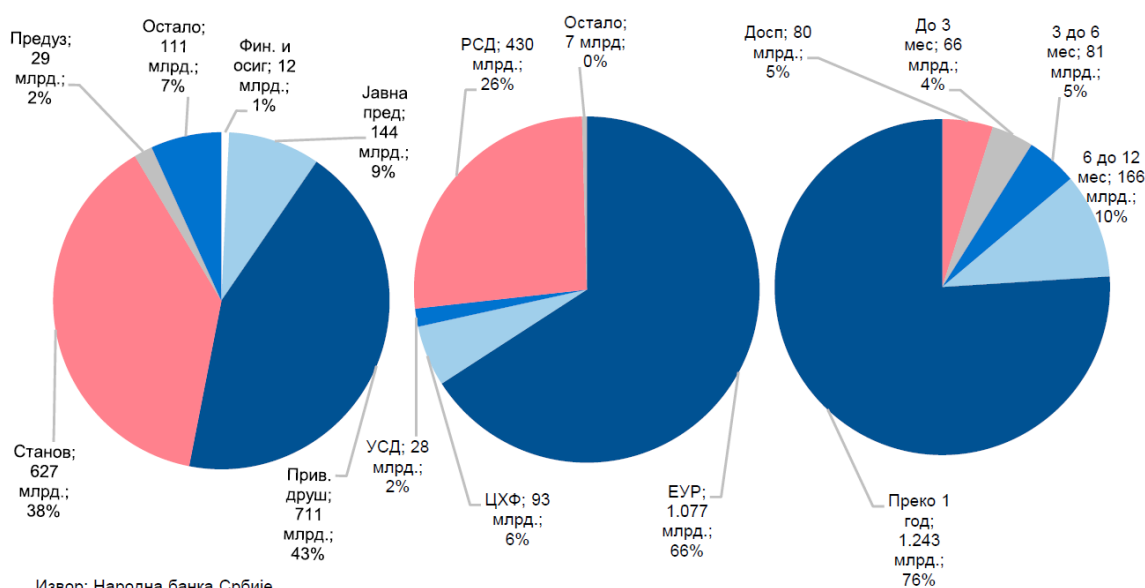
Повећање кредитне активности на нето нивоу је најизраженије у сектору привредних друштава (12,0 млрд дин. више у односу на крај претходног тромесечја односно 1,7%) и становништва (11,2 млрд дин. односно 1,8%), док је највеће смањење забележено у сектору страних лица и страних банака (20,4 млрд дин. односно за 57,5%).

Валутна структура кредита банкарског сектора Србије је и даље претежно девизно индексирана. На крају 2015. године, удео девизних и девизно индексираних кредита износи 73,7%. Доминантна валута индексације кредита у банкама у Србији је евро, са уделом од 65,9% (односно 89,4% у укупним нето девизним и девизно индексираним кредитима), следе кредити у швајцарским францима и америчким

доларима са уделима од 5,7% (7,7% укупних нето девизних и девизно индексираних кредита) односно 1,7% (2,3% укупних нето девизних и девизно индексираних кредита), респективно. Кредити у швајцарским францима су у посматраном тромесечју забележили и релативни и номинални пад у односу на претходно тромесечје. На динарски портфолио се на крају децембра 2015. године односило 26,3% укупних нето кредита.

Посматрано по преосталој рочности, удео дугорочних кредита је повећан за 3 п.п. у односу на крај претходног тромесечја, тако да дугорочни кредити чине 76,0% укупних нето кредита.

Графикон 3. Структура кредита банкарског сектора (у млрд РСД) 31.12.2015.



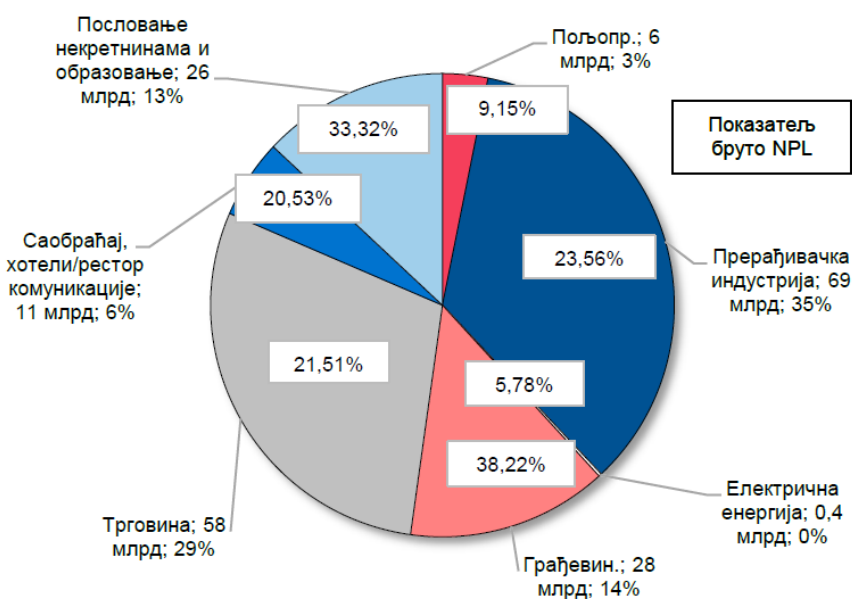
2.2.5. Проблематични кредити

Праћење нивоа и тренда проблематичних кредита (НПЛ) од велике је важности за идентификовање могућих проблема у наплати потраживања и праћење кредитног ризика, будући да ови кредити и са њима повезани индикатори представљају показатеље погоршања квалитета кредитног портфолија банкарског сектора. Такође, додатна анализа НПЛ у односу на извршене исправке њихове вредности, регулаторна резервисања и капитал даје увид у могућности банкарског сектора да апсорбује губитке који настају као последица НПЛ.

У складу с методологијом коју примењује Народна банка Србије, под НПЛ се подразумева стање укупног преосталог дуга сваког појединачног кредита (укључујући и износ доцње):

- по основу кога дужник касни са отплатом главнице или камате 90 и више дана од иницијалног рока доспећа;
- по коме је камата у висини тромесечног износа (и виша) приписана дугу, капитализована, рефинансирана или је одложено њено плаћање;
- по основу ког дужник касни мање од 90 дана али је банка проценила да је способност дужника да отплати дуг погоршана и да је отплата дуга у пуном износу доведена у питање.

Графикон 4. Структура проблематичних кредита привредних друштава (31.12.2015.)



Извор: Народна банка Србије

Посматрано по привредним гранама, у укупним проблематичним кредитима привредних друштава и даље највећи удео имају прерађивачка индустрија (удео од 34,8% уз бруто НПЛ показатељ од 23,6%), трговина (удео од 29,3% уз бруто НПЛ показатељ од 21,5%) и грађевинарство (удео од 14,0% уз бруто НПЛ показатељ од 38,2%). Код свих грана, изузев код прерађивачке индустрије (која бележи пораст бруто НПЛ показатеља са 22,5% на 23,6%), је приметно смањење висине показатеља (код грађевинарства за чак 8,6 п.п.).

2.2.6. Пасива банкарског сектора

Примарни извор финансирања банака у Србији чине примљени депозити, са учешћем у укупној пасиви од 65,9%. Сопствени извори финансирања на крају четвртог тромесечја 2015. године учествују у пасиви са 20,3%, док примљени кредити чине 9,7% пасиве. Укупне обавезе банкарског сектора веће су за 64,4 млрд дин. (за 2,7%) у односу на крај трећег тромесечја 2015. године. Повећање нивоа обавеза превасходно је резултат пораста ставке Депозити и остале обавезе за 68,1 млрд дин. (за 3,0%).

Насупрот томе, укупан капитал банкарског сектора је у току четвртог тромесечја 2015. године смањен за 24,2 млрд дин. (за 3,8%), што је условљено сезонским погоршањем резултата карактеристичним за последњи квартал сваке године.

Рочна структура извора средстава банкарског сектора Србије није битније промењена, те и на крају четвртог тромесечја 2015. године дугорочни извори (обавезе са преосталим роком доспећа преко годину дана и капитал банака) чине 34,0% пасиве (на крају претходног тромесечја: 34,7%).

У погледу валутне структуре, током четвртог тромесечја 2015. године такође није било битнијих промена. На крају посматраног периода удео динарских извора финансирања (укључујући капитал) износио је 42,1%. Код девизног дела пасиве доминантна валута је евро, који чини 89,9% укупних девизних обавеза, док остатка већином чине обавезе у америчком долару (5,3%) и швајцарским францима (4,1%).

2.2.6.1. Депозити

Укупни депозити код банака на крају четвртог тромесечја 2015. године износе 2.009,6 млрд дин., што представља повећање за 88,1 млрд дин. (4,6%) у односу на крај трећег тромесечја 2015. године. На наведени раст у највећој мери је утицао пораст трансакционих депозита, и то девизних депозита становништва и динарских депозита привредних друштава.

На крају четвртог тромесечја 2015. године удео девизних и девизно индексираних депозита је 70,2%, при чему је доминантна валута евро, са уделом у укупним девизним и девизно индексираним депозитима од 89,5%. Остатак девизних депозита већином се односи на депозите у америчком долару (6,5%) и швајцарским францима (3,1%).

Краткорочно депонована средства чине већински део примљених депозита банака у Србији. Депозити по виђењу чине 51,4% укупних депозита, следе депозити са преосталом рочношћу до једне године са учешћем од 40,3% (од којих су преко 37% депозити са преосталом рочношћу од 6 до 12 месеци), док депозити са преосталом рочношћу преко годину дана учествују са свега 8,3% у укупним депозитима. Повећање учешћа у односу на претходно тромесечје је приметно код депозита по виђењу и дугорочних депозита (2,4 п.п. и 0,5 п.п. респективно).

Укупна штедња становништва⁷ је, у поређењу са стањем на крају претходног тромесечја, смањена за 2,8 млрд дин. (0,3%) и на крају четвртог тромесечја 2015. године износи 816,7 млрд дин. За разлику од девизне штедње (која чини 94,9% укупних штедних депозита становништва), која је у односу на крају претходног тромесечја смањена за 6,5 млрд дин., динарска штедња је забележила раст од 3,7 млрд дин. Упркос наведеном, њен удео у укупној штедњи становништва је и даље релативно скроман (5,1% на крају децембра 2015. године), али уз присутан тренд раста.

2.2.6.2. Укупно кредитно задужење банака

Стање укупног кредитног задужења банкарског сектора је на крају четвртог тромесечја 2015. године износило 296,6 млрд дин., што представља пад у односу на претходно тромесечје за 15,0 млрд дин. (4,8%). Смањење је забележено у свим категоријама примљених кредита – стање „overnight” кредита је смањено за 7,4 млрд дин., примљених кредита за 7,2 млрд дин. а осталих финансијских обавеза за 0,4 млрд дин.

Највећу појединачну ставку у укупним кредитним задужењима представљају примљени кредити (доминантно од матица и међународних финансијских институција) са уделом од 84,7% (на крају претходног тромесечја: 83,0%), затим обавезе по „overnight“ кредитима са 13,1% (на крају претходног тромесечја: 14,8%) и остале финансијске обавезе са 2,2% (непромењено учешће у односу на претходно тромесечје).

Посматрано по преосталој рочности, повећано је учешће дугорочних обавеза (преостале рочности преко једне године), које је на крају децембра 2015. године износило 69,8% (крај претходног тромесечја: 65,6%). У оквиру дугорочних обавеза најзаступљеније су обавезе са роком од 2 до 5 година (непромењено учешће од 50,6% у

дугорочним кредитним задужењима). Учешће доспелих обавеза, обавеза без уговореног рока доспећа и обавеза са преосталим роком доспећа до 30 дана је смањено на 15,7% (крај претходног тромесечја: 17,5%), док је учешће обавеза са рочношћу преко 30 дана до једне године смањено на 14,5% (крај претходног тромесечја: 16,9%).

Преовлађујућа валута задужења је евро, која са 248,0 млрд дин. (крај претходног тромесечја: 249,3 млрд дин.) чини 83,6% укупних кредитних задужења. Обавезе у динарима које износе 24,1 млрд дин. (крај претходног тромесечја: 34,4 млрд дин.) чине 8% укупних кредитних задужења, док банке у швајцарским францима дугују 23,1 млрд дин. (крај претходног тромесечја: 26,0 млрд дин.), што је 7,8% укупних кредитних задужења.

2.2.6.3. Обавезе према иностранству

Тенденција смањења укупног кредитног задужења банкарског сектора у иностранству присутна од трећег тромесечја 2013. године настављена је и у текућем тромесечју. На крају четвртог тромесечја 2015. године укупан дуг банака према иностранству по кредитним пословима био је на нивоу од 195,9 млрд дин. и смањен је за 14,1 млрд дин. (7,7%) у односу на претходно тромесечје, пре свега услед смањења обавеза по примљеним кредитима. Задржан је висок степен концентрације у овом сегменту, јер се на првих пет банака по износу кредитног задужења према иностранству односи 70,5% целокупног износа тог задужења.

Дугорочни кредити доминирају у рочној структури задужења у иностранству са учешћем од 75,1% (на крају претходног тромесечја: 73,1%).

Валутна структура кредитног задужења у иностранству је, у односу на претходно тромесечје, благо померена у корист евра имајући у виду да је 88,4% кредитног задужења у иностранству у еврима, а 11,5% у швајцарским францима (на крају претходног тромесечја: 87,6%, односно 12,1%, респективно).

Присутно је смањење свих категорија активе и пасиве у швајцарским францима и поред депрецијације динара у односу на швајцарски франак за 2,8% у четвртом тромесечју 2015. године.

2.2.6.4. Субординиране обавезе банкарског сектора Србије

Укупне субординиране обавезе банака у Србији су на крају четвртог тромесечја 2015. године износиле 64,9 млрд дин., што је за 1,6 млрд дин. (2,4%) мање у односу на крај претходног тромесечја. У 2015. години укупне субординиране обавезе су смањене за преко 10%.

Рочна структура субординираних обавеза је неповољнија у односу на крај претходног тромесечја – наиме, смањен је удео обавеза са преосталом рочношћу од две до пет година и на крају децембра 2015. године оне чине 39,6% (крај претходног тромесечја: 46,1%), при порасту учешћа субординираних обавеза до једне године (са 31,9% на 35,7%).

Обавезе уговорене у еврима су чиниле 91,2% задужења, обавезе у швајцарским францима 8,1%, док је преосталих 0,7% било у динарима.

Иако је током 2015. године приметан пад степена концентрације у делу субординираних обавеза, и овог тромесечја је била присутна висока концентрација, будући да се од укупно 19 банака које имају ове обавезе, на прве две банке по висини субординираних обавеза односило 38,2% свих субординираних обавеза банкарског сектора, а на првих пет банака чак 66,3%. Имајући у виду регулаторна ограничења за укључивање субординираних обавеза у допунски, односно регулаторни капитал, од укупних субординираних обавеза банке су у допунски капитал због наведених ограничења могле да укључе свега 38,6%.

2.2.7. Ликвидност банкарског сектора Србије

Банкарски сектор Србије карактеришу изузетно високи нивои ликвидности према свим референтним критеријумима. На крају четвртог тромесечја 2015. године просечан месечни показатељ ликвидности банака износи 2,09, што представља смањење у односу на претходно тромесечје када је износио 2,34. И поред смањења, показатељ је знатно изнад прописаног минимума од 1,0. Ужи показатељ ликвидности је такође забележио смањење са 1,89 на 1,67 (прописани минимум је 0,7).

Удео ликвидне активе у укупној билансној активи банкарског сектора је последњих година стабилан и креће се у распону између 30% и 40% (на крају четвртог тромесечја 2015. године износио 34,3%).

На крају четвртог тромесечја 2015. године стање пласмана банака Народној банци Србије по репо трансакцијама износило је 30,6 млрд дин. Истовремено је увећан портфолио државних хартија од вредности за 50,4 млрд дин., па крајем четвртог тромесечја 2015. године износи 536,3 млрд дин. Удео динарских хартија од вредности је повећан и на крају четвртог тромесечја износи 61,1% (на крају трећег тромесечја 2015. године је износио 59,2%).

2.2.8. Адекватност капитала банкарског сектора Србије

Банкарски сектор у Србији је адекватно капитализован, како са становишта оствареног нивоа показатеља адекватности капитала, тако и са становништва структуре регулаторног капитала. На крају четвртог тромесечја 2015. године показатељ адекватности капитала за банкарски сектор Србије износи 20,89%, што је далеко изнад регулаторног минимума (12%), као и минимума по Базелским стандардима (8%).

Успешност пословања банке зависи од више микроекономских и макроекономских фактора, од којих квалитет активе има посебан значај. Квалитет активе директно утиче на висину стопе адекватности капитала, која представља способност банке да апсорбује губитке настале лошим пласманима. Веза између висине неперформансних пласмана и стопе адекватности капитала утиче на висину профитабилности банке која имплицира каматну политику банке и утиче на привредни систем земље у целини преко кредитно-монетарне политике банкарског сектора. Таква повезаност ове две категорије упућује на неопходност проналажења глобалних решења на државном нивоу којима ће се ставити под контролу кретање параметара НПЛ-а и стопе адекватности капитала банкарског сектора, а имплицитно и кретање каматних стопа.

Адекватност капитала представља однос између капитала и пондерисане ризичне билансне и ванбиласне активе банке. Законом је регулисано да је свака банка

обавезна да пословање обавља тако да обезбеди да у сваком тренутку њен капитал буде у висини која није мања од динарске противвредности износа од 10.000.000 евра према званичном средњем курсу НБС, као и да њена ризична актива која се састоји од збира активе пондерисане кредитним ризиком увећаној за укупну отворену девизну позицију банке, буде покривена капиталом у износу од најмање 12%. Према дефиницији НБС: „Ризична актива банке представља збир активе пондерисане кредитним ризиком, капиталног захтева за девизни ризик помноженог реципрчном вредношћу минималног прописаног показатеља адекватности капитала (или показатеља адекватности капитала који је одређен банци) и капиталног захтева за остале тржишне ризике помноженог реципрчном вредношћу минималног прописаног показатеља адекватности капитала (или показатеља адекватности капитала који је одређен банци)“.⁴⁴

Значај банкарског капитала се састоји у апсорбовању потенцијалних губитака које банка може остварити у свом пословању, чиме банкарски капитал штити депоненте и друге кредиторе банке. Укупни губитак у банкарском пословању има две компоненте: очекивану и неочекивану. Очекивани губици банке се по правилу покривају из оперативних резерви банке, док се неочекивани губици могу покривати и смањењем капитала банке, чиме капитал обезбеђује солвентност банке. Поред тога, у савременим тржишним економијама је развијена институција државног осигурања депозита грађана, што повећава склоност банака моралном хазарду, односно улагању у веће пословне ризике. Због тога је прописана стопа адекватности капитала уведена као контрамера која брани државну институцију за осигурање депозита од претераног одлива на име исплате осигураних депозита у случају ликвидације одређених банака.

Такође, да би банка обезбедила раст укупне активе, она мора да повећава не само примљене депозите и примљене кредите него и ниво капитала банке, јер је прописаном стопом адекватности капитала ограничена експанзија банкарских пласмана односно активе у пропорцији са растом капитала банке. Нпр. при стопи адекватности капитала од 12%, један динар капитала банке подржава формирање активе банке у висини од 8,33 динара. Уколико капитал банке расте по нижој стопи од раста активе банке долази до смањења показатеља солвентности банке, односно до пада стопе адекватности капитала банке.

⁴⁴ www.nbs.rs

Међу банкама постоје велике разлике у погледу прихваћених ризика. Отуда и висина капитала није само функција висине активе одређене банке већ и просечног степена ризика који је та банка преузела. Банка са већим степеном прихваћеног ризика мора да држи и већу стопу капитала и обрнуто, банка са нижим степеном прихваћеног ризика може да држи нижу стопу капитала.⁴⁵

Ниво потребног капитала зависи и од доступности и приступа банке новцу на финансијском тржишту, при чему лака доступност по прихватљивим каматним стопама смањује потребан ниво капитала.

Укупна пондерисана билансна и ванбилансна актива банке се добија када се изложеност сваке трансакције помножи пондером ризика за дату трансакцију, што чини основу за израчунавање збира ризико пондерисане активе. Тако добијен збир треба да се коригује фактором гранулације која показује степен концентрације кредитне изложености банке. Уколико банка има већи степен концентрације кредита одобрених великим дужницима, повећава се кредитни ризик зајмовног портфолија и обрнуто у случају деконцентрације. Фактор гранулације служи као корективни фактор који може да повећа или смањи укупан ризик портфолија и тиме коригује ниво потребног капитала у банци. Отуда банке настоје да дисперзијом зајмова на што већи број дужника смање ниво кредитног ризика, а тиме и ниво потребног капитала за обезбеђење своје солвентности.

Смањење ризика свог портфолија банке постижу одобравањем зајмова малим и средњим предузећима и становништву, јер се тако постиже финија гранулација која смањује кредитне ризике.

Квалитет активе и адекватност капитала банака су у тесној међусобној вези. Бољи квалитет активе позитивно утиче на стопу адекватности капитала и чини је вишом и обрнуто, раст неквалитетне активе, односно пад квалитета активе узрокује и пад стопе адекватности капитала.

То показују и подаци за банкарски сектор у Србији у периоду од последњих пет година (2010-2015). У циљу минимизирања стопе неперформансних зајмова, банке поред адекватне селекције кредитних захтева, треба да воде рачуна и о фактору гранулације кредитног порфолија.

⁴⁵ Ćirović M. Bankarstvo, Naučno društvo Srbije, Beograd, 2007, str.68

Ненаплативи кредити стварају банкама двоструки трошак, у виду резервација и због немогућности наплате. Они уједно смањују профитабилност банака и утичу на задржавање високог нивоа стопа, а с друге стране снижавају стопу адекватности капитала банака. Скупи кредити су уједно и један од фактора НПЛ-а што доводи функционисање банкарског система у зачарани круг, из кога треба изаћи и уз помоћ пројекта измештања лоше активе из биланса банака и преношење на одређену специјализовану институцију која има овлашћења и задатак да је под одређеним условима претвори у готовину или државне хартије од вредности. То би могао бити

допринос, а уједно и аргумент за снижавање нивоа каматних стопа, што би с једне стране имало позитиван утицај на банкарски сектор кроз снижавање нивоа НПЛ-а и заустављање пада стопе адекватности капитала, а са друге стране на привредни развој земље кроз прихватљивији ниво каматних стопа и за привреду и за становништво.

У наредном поглављу ће бити анализирана тренутна ситуација у Србији и степен индустријализације који је постигнут тренутним моделом, као и могућности примењивања других модела индустријализације на привреду и конкурентност Републике Србије. Такође, у предстојећем делу рада анализираће се индустријализација и структурне промене које она изазива, а које су главни покретачи и носиоци одрживог економског развоја. Указује се да је индустрија Републике Србије (РС) девастирана, услед нагле и превремене терцијаризације, као и неадекватних реформи. Постојећа структура привреде и индустрије нису у стању да обезбеде одржив економски развој, па је сходно томе потребна додатна активација фактора оживљавања индустријске производње.

2.3. Појам реиндустријализације

Реиндустријализација је економски, друштвени и политички процес управљања ресурсима у циљу повећања нивоа индустријске производње једне земље. Главни циљ је подстицање економског раста и да се уз помоћ креатора политика модернизују и ревитализују старе, и подстакне развој нових грана индустрије. Индустријска производња представља значајну област укупног економског система и економске

политике сваке земље од које зависи стабилност економског раста, запосленост, одржавање спољноекономске равнотеже у извозу и увозу.

Сходно томе, циљ истраживања је да се укаже на значај спровођења поновне индустријализације и структурних промена у РС. Полазећи од става да је индустрија покретач и носилац економског раста и развоја, у раду се указује на то да је у РС неопходно спровести поновну индустријализацију и структурне промене индустрије, с обзиром на то да су ниво развоја и конкурентност индустрије у корелацији са интензитетом индустријализације. Резултати истраживања указују на то да развијеније индустријске земље имају ефикасније структурне промене и пропульзивнију производњу, која ствара већу додату вредност. Поред нивоа индустријског развоја, то се одражава на достигнути ниво конкурентности, обим и квалитет извоза.

Економска историја развијених земаља, као и брзо растућих економија BRIKS (Бразил, Русија, Индија, Кина и Јужна Африка), потврдила је да индустрија има улогу покретача и носиоца њиховог економског развоја. Истовремено, у досадашњем току глобалне економске кризе, показало се да су управо земље са развијеним индустријама биле мање изложене дејству њених негативних ефеката. Економска криза потврдила је да нема значајнијег економског напретка без развијене индустрије и континуираних структурних промена у њој. Предност индустријског развоја јесте у томе што он захтева сталне промене индустријске структуре, што је од посебног значаја за земље са ниским нивоом капацитета производње, извоза и интензитета индустријализације. Истовремено, структурне промене су нужност у условима динамичног развоја науке, знања и техничко - технолошких иновација, па економски резултати зависе од брзине и ефикасности њиховог спровођења.

Индустрија Републике Србије дуже време се налази у дубокој кризи, а глобална економска криза је појачала и учинила уочљивијим све слабости економског и индустријског развоја. У транзиционом периоду дошло је до деиндустријализације привреде и девастације индустрије, што је економски раст и развој учинило неодрживим. Искуства и праксе развијених земаља, брзорастућих економија BRIKS-а и напредних транзиционих земаља, из даље и ближе прошлости, показују да је, у циљу остварења стабилног економског развоја, потребна поновна индустријализација и реиндустријализација РС.

Индустријализација је неопходна зато што су поједине активности девастиране и захтевају да се крене од самог почетка, а реиндустријализација је нужна како би пропулзивнија структура повећала ниво и конкурентност индустрије. Стога је предмет истраживања у овом раду индустријализација РС и структурне промене, које треба да буду у функцији ефикасног индустријског развоја, али и одрживог развоја привреде у целини.

Поновна индустријализација је пут за излазак из економске кризе и начин успешне реализације бројних друштвеноекономских циљева. На основу релевантних сазнања о стању девастираности индустрије и ниском нивоу БДП пер цапита РС, циљ истраживања у овом раду је да се укаже на значај ефикасног спровођења поновне индустријализације и структурних промена, као услова одрживости економског и друштвеног развоја. Како би се указало на значај поновне индустријализације, пореде се резултати развоја и структурних реформи привреде и индустрије РС са земљама које су у процесу индустријализације (Бугарска и Хрватска), као и са групом индустријализованих земаља (Чешка, Словачка, Мађарска и Словенија). Ради се о земљама, које су, изузев Бугарске, на вишем нивоу економског развоја од РС, изражено БДП *per capita*.

У складу са постављеним предметом и циљем истраживања, у предметном делу рада се полази од следећих хипотеза:

X1: С обзиром на то да је индустрија покретач и носилац економског раста и развоја, у Републици Србији је неопходно спровести поновну индустријализацију и структурне промене индустрије.

X2: Ниво развоја и конкурентност индустрије су у корелацији са интензитетом индустријализације.

У циљу потврде постављених хипотеза, користе се индикатори развоја и структурних промена (стопе и индекси раста производње, учешће сектора у БДП, БДВ (брuto додата вредност) и запослености, БДВ прерађивачке индустрије по запосленом, обим и структура извоза индустрије према технолошкој интензивности. За упоредну анализу индустријских перформанси и структурних промена Бугарске, Чешке, Хрватске, Мађарске, Словачке, Словеније и Републике Србије примењен је компаративни научни метод, како би се дошло до сазнања битних за покретање

поновне индустријализације. Методологија организације Уједињених нација за индустријски развој (УНИДО методологија) релевантна је за оцену степена индустријализације и конкурентности индустрије. Корелациона анализа користи се за утврђивање природе и форме повезаности између достигнутог степена развоја, конкурентности и интензитета индустријализације.

Индустријализација, која од прве индустријске револуције траје преко 250 година, најчешће се посматра као стратегија економског развоја. Она има различите специфичности и путеве спровођења у различитим земљама, зависно од нивоа развоја и тренутка када је започета⁴⁶. Она је синоним за економски развој, богатство, технолошко вођство и иновације, економску и политичку моћ, и међународну доминацију.⁴⁷ Развој индустрије сматра се кључним покретачем структурних промена и трансформација привреда, што је од посебног значаја за земље у развоју. Упоредо са променом структуре привреде, и променама учешћа индустрије у запослености и БДП, мења се и структура индустрије, посебно прерађивачке. Интезитет промена је већи што је земља на nižем нивоу развијености. Структурне промене су промене у саставу једног агрегата, које утичу на релативни значај сектора или његових делова у привреди и фундаментално су повезане са економским развојем.

Подразумевају померање од традиционалних ка новим високо продуктивним активностима. Притом, ниво и динамика продуктивности већи су у индустрији него у другим секторима.⁴⁸ Такође, индустрија утиче на раст продуктивности других сектора, што је кључно за раст конкурентности, па сходно томе, и за економски раст и развој. Структурне промене индустрије доводе до промене односа и трансформација у композицији производних фактора, производње, запослености, понуде, тражње, инвестиција и трговине. Тако успостављена флексибилна производна структура је важан елемент раста продуктивности, с обзиром на то да омогућава ефикасну реалокацију ресурса.⁴⁹ Земље које нису успеле да спроведу структурне промене индустрије заостају у развоју и тешко се удаљавају од традиционалне производње. Код земаља у развоју, структурне промене прерађивачких индустрија од традиционалних

⁴⁶ H. Pack and Larry E. Westphal. (1986). "Industrial Strategy And Technological Change: Theory Versus Reality". *Journal Of Development Economics*. Volume 22,

⁴⁷ Szirmai, A., Naudé, W.A. and Alcorta, L. Eds. (2013) Pathways to Industrialization in the Twenty-First Century. Oxford: Oxford University Press

⁴⁸ Syrquin, M. (2007). Structural Change and Development. In A.K. Dutt , & J. Ros, (Eds.), *International Handbook of Development Economics*, Vol. 1, UK: Edward Elgar Publishing.

⁴⁹ Fagerberg, J. (2000) Technological progress, structural change and productivity growth: a comparative study. *Structural Change and Economic Dynamics*, 11(4), 393-418.

ка технолошки сложеним, са већом продуктивношћу и конкурентношћу и већом створеном додатом вредношћу, услов су повећања интензитета индустријализације. То је претпоставка отварања нових радних места и одрживог економског развоја. Као главни покретачи интензивнијег развоја индустрије и структурних промена у њој, сматрају се: знање, вештине, иновације, технологије, тражња, ефикасност ресурса, инвестиције, величина предузећа активности ланца вредности, агломерације и индустријска политика.

Битан чинилац процеса индустријализације и структурних промена је индустријска политика. Чињеница је да је у индустријски развијеним економијама држава пружала различиту подршку својим индустријама током развоја. Главни задатак индустријске политике јесте, поред исправљања тржишних неуспеха, покретање и убрзавање структурних промена. Управо брзо растуће економије земаља BRICS-а, свој успон дугују индустријској политици која је утицала на успешан развој њихових индустрија, технолошких способности и конкурентности. Очигледано да је разлог за разматрање развојне улоге државе и активне и софистициране индустријске политике подстакнут изградњом технолошки конкурентних индустрија.⁵⁰ У том случају, индустријска политика усмерена је на побољшање пословног амбијента и континуиране промене структуре индустрије ка активностима који ће обезбедити одржив економски развој и друштвено благостање.

Данас су главни изазови за многе земље деиндустријализација и реиндустријализација. Индустријализација остаје важан циљ за већину земаља у развоју, посебно оних у транзицији. Глобална економска криза учинила је поново актуелном индустријализацију у садашњим и будућим изазовима економског развоја ових земаља. Ништа мање није актуелна њена улога данас и у развијеним земљама, пре свега, због конкуренције брзо растућих економија. Чињеница је да су многе развијене привреде, са вишим нивоом БДП *per capita*, заправо, деиндустријализоване услед бржег раста продуктивности у индустрији него у сектору услуга, веће тражње за услугама од тражње за производима, као и раста трговине између развијених и неразвијених земаља.⁵¹ У њима, деиндустријализација показује зрелост индустрије и

⁵⁰ Rodrik, D. (2007). Industrial development: Some stylized facts and policy directions. *Industrial Development for the 21st century: Sustainable Development Perspectives*, New York, NY: United Nations. 7-28.

⁵¹ Kollmeyer, Christopher, 2009. Explaining Deindustrialization: How Affluence, Productivity Growth, and Globalization Diminish Manufacturing Employment, *American Journal of Sociology*, Vol. 114, No. 6 (May 2009), pp. 1644-1674, Chicago

привредне структуре, а доминантно учешће грана са високим технологијама доводи до тога да се губи идентитет класичне индустријске структуре.

У развијеним земљама, деиндустријализацију, истовремено, прати и ефикасна реиндустријализација. А у земљама у развоју, изазове представљају превремена деиндустријализација и реиндустријализација. Поновно повећање учешћа индустрије у БДП и запослености захтева више напора него што је то био случај на почетку, или током индустријализације. Разлог је и промена развојне парадигме према којој успешан развој не зависи само од поседовања природних ресурса, јефтине радне снаге и капитала. Он зависи и од фактора који су основа високо софи стициране реиндустријализације, јачања улоге пропульзивних индустрија и настанака нових технолошки и знањем интензивних производа, као и настанка индустрија услуга. Овакво кретање од деиндустријализације ка реиндустријализацији указује и на значај и важност индустријске политике, којом се може утицати на континуиране структурне промене.

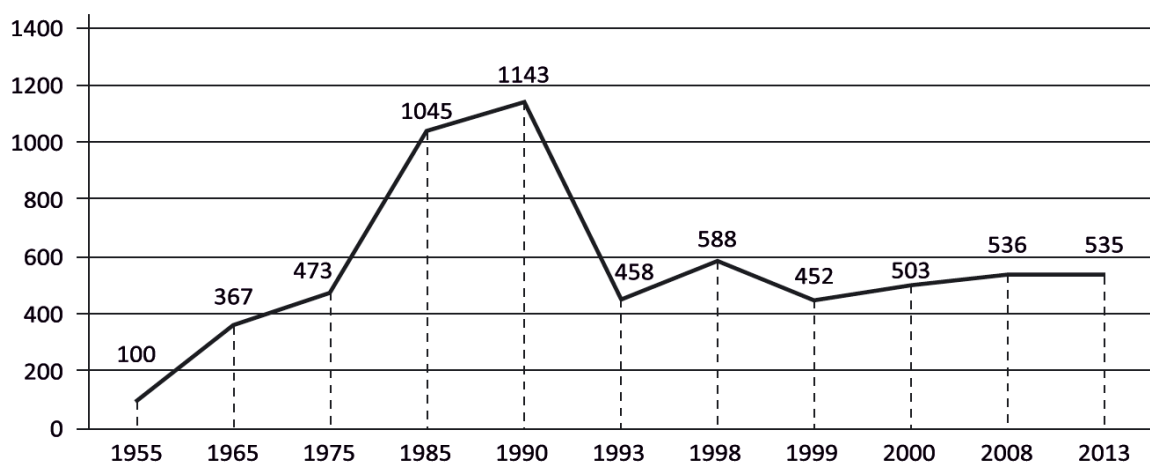
2.3.1. Динамика развоја индустрије

Ниво развијености привреде Републике Србије после Другог светског рата, као и република чланица СФРЈ, условио је стратегију економског развоја засновану на општој индустријализацији, односно, модел убрзане индустријализације као основне индустријске стратегије. Циљ је био брз и динамичан развој привреде, а индустријализација је била средство за реализацију ширих друштвено-економских циљева. Носилац индустријализације била је држава, која је више економском него адекватном индустријском политиком усмеравала сам процес развоја индустрије. Мада је темпо индустријализације био различит кроз различите периоде развоја индустрије, укупни остварени ефекти индустријског развоја РС, мерени фи зичким обимом производње, су значајни на крају осамдесетих година XX века (Слика 1). Са БДП пер capita од око 1450 долара (у сталним ценама из 2000. године), у тренутку распада бивше СФРЈ, индустрија РС достигла је средишњу и најделикатнију фазу уравнотеженог развоја. Брзи темпо раста индустрије утицао је на то да она пружи

најзначајнији допринос привредном расту, учествујући са око 44% у стварању укупног производа.⁵²

Започета транзиција привредног система, почетком деведесетих година XX века, означава и почетак изразите кризе у развоју индустрије. Успорена транзиција током деведесетих и њено интензивирање после 2000. године, довели су до драстичног пада индустријске производње. Пад је резултат успорене и неефикасне промене старог и изградње новог привредног система и утицаја бројних унутрашњих и спољних економских и неекономских фактора. Индустријска производња просечно је бележила пад од 7.5% (БДП 5.5%) у последњој деценији XX века.⁵³ За разлику од РС, анализиране земље су бележиле мањи пад производње. Структурне реформе индустрије, посебно земаља Централне Европе, постале су саставни део транзиције њихових привреда. Промене у структури производње резултат су раста домаћих и страних инвестиција и реалокације капацитета из развијених земаља, као и приступа тржишту ЕУ. Већ у почетној фази транзиције постало је јасно да су структурне промене индустрије од суштинског значаја како би се обезбедио њихов успешан опоравак и раст.

Слика 1. Индекс физичког обима индустријске производње 1955-2013.



Извор: Аутор, на основу: Републички завод за статистику (РЗС), 2015.

Република Србија је у првој деценији ХХИ века имала спор темпо раста индустрије, што је, упркос повољним коњуктурним кретањима пре 2008. године, утицало на то да она забележи вишеструко ниже просечне годишње стопе раста (2%) у поређењу са посматраним земљама. Узрок су транзиционе реформе и бројна системска ограничења која су довела до нагле терцијаризације привреде. Додатно успоравање

⁵² Републички завод за статистику. (2015). Statistička baza podataka

⁵³ European Bank for Reconstruction and Development (EBRD), Annual Report, 2015

производње настаје као резултат контракције привредне активности и пада извозне тражње од 2008. године. Темпо раста производње је негативан и далеко је испод оствариваног раста пре кризе. Успоравање привредних, структурних и институционалних промена услед глобалне економске кризе, утиче и на опоравак и темпо раста производње.

Темпо раста индустрије РС карактеришу следеће две чињенице. Прво, индустрија се у дужем периоду налази у дубокој кризи, која је структурне, а не цикличне природе, због чега су неопходне значајне структурне промене. Друго, интензивније структурне промене индустрије, у смислу модерније и пропульзивније индустријске структуре, нису остварене, јер је за њих потребан динамичнији раст индустрије.

2.3.2. Деиндустријализација привреде и девастација индустрије

Раст учешћа сектора услуга, уз смањење удела реалног сектора у производњи и запослености, уобичајена су обележја транзиционог процеса, што је утицало на деиндустријализацију у привреди РС посматраним земљама. За разлику од РС, напредније транзиционе земље су, истовремено, започеле и процес реиндустријализације, што је утицало на то да оне у предкризном периоду до 2008. године, са мање или више успеха, повећају индустријску производњу. То је утицало и на то да интензитет структурних промена, на релацији реалне и услужне делатности, буде нешто блажи у односу на привреду РС.

Велики просечан пад индустријске производње од 1990. до 2000. године (-7.5%), као и њено кретање по просечној стопи нижој 3,5 пута од раста БДП (око 3%) после 2001. године, довели су до драстичног смањења учешћа индустрије у структури БДП. У 2010. години, оно је износило 21.4%, у 2001. учешће је било 30%, а у 1991, око 44%.⁵⁴ Знатно мањи и успоренији пад учешћа индустрије у БДП имају посматране земље Централне Европе.

Анализа бруто додате вредности (БДВ), према производном принципу, показује да је дошло до смањења учешћа индустрије, уз истовремени раст услуга, што је приказано у табели 5 и табели 6.

⁵⁴ EBRD, 2015; United Nations Economic Commission for Europe (UNECE), 2015, Transition Report 2015-16

Табела 5. Учешће сектора у БДВ

Сектори производни принцип	Пољопривреда		Индустрија		Грађевинарство		Услуге	
	2001.	2013.	2001.	2013.	2001.	2013.	2001.	2013.
Земља								
Бугарска	10.5	4.7	18.9	19.9	4.5	4.1	66.1	71.3
Чешка	3.0	2.3	28.7	27.9	5.6	5.0	62.7	64.8
Хрватска	5.3	3.6	19.4	17.9	4.6	4.5	70.7	74.0
Мађарска	4.9	3.7	22.5	22.1	4.7	3.3	67.9	70.9
Република Србија	17.8	7.9	25.0	22.4	4.3	4.3	52.9	65.4
Словачка	4.5	3.7	25.8	22.6	5.7	7.8	64.0	65.9
Словенија	2.6	1.8	25.2	23.1	5.4	4.6	66.5	70.5

Извор: Аутор, на основу: Еуростат, 2015; УНЕЦЕ, 2015; РЗС, 2015

Табела 6. БДВ – просечна стопа раста и промена учешће (+/-), 2001-2013, %

Сектори производни принцип	Пољопривреда		Индустрија		Грађевинарство		Услуге	
	Просек	(+/-)	Просек	(+/-)	Просек	(+/-)	Просек	(+/-)
Земља								
Бугарска	-1.4	-5.8	3.8	+1.0	3.7	-0.4	4.0	+5.2
Чешка	-0.3	-0.7	3.8	-0.8	0.7	-0.6	2.1	+2.1
Хрватска	-0.8	-1.7	0.5	-1.5	2.3	-0.1	2.3	+3.3
Мађарска	3.5	-1.2	1.4	-0.4	-0.1	-1.4	2.0	+3.0
Република Србија	1.9	-9.9	1.7	-2.6	4.5	0.0	3.3	+12.5
Словачка	6.8	-0.8	6.1	-3.2	4.6	+2.1	3.4	+1.9
Словенија	0.3	-0.8	1.7	-2.1	-0.7	-0.8	2.3	+0.8

Извор: Аутор, на основу: Еуростат, 2015; УНЕЦЕ, 2015; РЗС, 2015

Број радника у индустрији РС смањен је како апсолутно, тако и релативно. Укупан број запослених у индустрији смањен је са 674000 у 2001. на 337000 у 2013. Истовремено, број запослених у прерађивачкој индустрији смањен је за 317000.

Табела 7. Учешће и промена запослених по секторима, 2001-2013, %

Сектори производни принцип	Пољопривреда			Индустрија			Грађевинарство			Услуге		
	2001.	2013.	(+/-)	2001.	2013.	(+/-)	2001.	2013.	(+/-)	2001.	2013.	(+/-)
Земље												
Бугарска	23.9	19.2	-4.7	23.2	19.9	-3.3	4.1	5.2	+1.1	48.8	55.7	+6.9
Чешка	4.6	3.3	-1.3	30.6	28.4	-2.2	8.3	8.4	+0.1	56.5	59.9	+3.4
Хрватска	16.2	10.7	-5.5	23.6	20.4	-3.2	6.4	7.1	+0.7	53.8	61.8	+8.0
Мађарска	11.5	7.1	-4.4	26.3	20.8	-5.5	6.0	6.4	+0.4	56.2	65.7	+9.5
Република Србија	19.5	21.3	+1.8	34.0	19.6	-14.4	5.4	4.8	-0.6	41.1	54.3	+13.2
Словачка	5.9	3.4	-2.5	28.1	23.6	-4.5	5.9	7.6	+1.7	60.1	65.4	+5.3
Словенија	11.1	8.4	-2.7	29.3	22.7	-6.6	7.3	6.8	-0.5	52.3	62.1	+9.8

Напомена: Подаци су упоредиви према класификацији делатности из 2010; пољопривреда обухвата сектор А

Извор: Аутор, на основу: Еуростат, 2015; УНЕЦЕ, 2015; РЗС, 2015

Већи број теоријских анализа, као и економска реалност, показују да је за успешан економски развој битна индустријализација, која је покретач континуираних структурних промена, што има посебан значај за земље у развоју. Остварени резултати развоја индустрије РС до почетка процеса транзиције су значајни. Међутим, уместо да је овај процес довео до квалитативног скока у развоју, он је означио почетак дубоке кризе развоја индустрије, која и данас траје. Низак темпо раста показује да је криза у индустрији структурне природе, и да је у таквим условима кретање према пропульзивној производној структури отежано.

Структурне промене привреде и интензивна деиндустријализација нису последица зрелости индустрије и њене развијене структуре. Нагла и превремена деиндустријализација, као и спроведене транзиционе реформе и примењена стратегија развоја привреде, довели су до девастације индустрије. Потврду прве хипотезе, да је у РС неопходно спровести поновну индустријализацију и структурне промене индустрије, представља достигнути ниво економског развоја мерен БДП *per capita*. Он је 2013. године износио 90% од оног који је остварен 1990. године.

Достигнути ниво развоја индустрије РС је низак, посебно у односу на Чешку, Словачку, Мађарску и Словенију. Према нивоу развоја индустрије, РС се сврстава у најмање развијене европске индустрије, а тиме и привреде. Капацитет производње, ниво технолошког развоја, интензитет индустријализације и квалитет извоза имају тенденцију пада, што узрокује даљу деиндустријализацију и утиче на низак ниво продуктивности рада и конкурентност индустрије. Друга хипотеза, да је ниво развијености и конкурентности индустрије Републике Србије и посматраних земаља у корелацији са интензитетом индустријализације, у раду је потврђена преко нивоа продуктивности рада и нивоа конкурентности. Висок раст продуктивности рада, исказан БДВ по запосленом је неодржив, зато што није резултат померања ка производним активностима са већом додатом вредношћу, већ последица великог смањења броја запослених. Ниска додата вредност *per capita* и ниска вредност ЦИП индекса прерађивачке индустрије значе високу позитивну корелацију између ниског нивоа развоја и ниске конкурентности, с једне, и ниског интензитета структурних промена, с друге стране.

Основни допринос овога рада јесте у критичком преиспитивању деиндустријализације, структурних промена, нивоа развоја и конкурентности индустрије, као и указивање на важност и значај поновне индустријализације РС. Примарни циљ поновне индустријализације је раст конкурентности индустрије, чиме би се обезбедио раст производње, запослености, извоза, и што је најважније, раст укупног животног стандарда грађана. С обзиром на приказане карактеристике и проблеме индустрије, изазови поновне индустријализације су бројни и захтевају доста напора и улагања.

Основно ограничење у овом раду јесте расположивост адекватних и упоредивих података у довољно дугом временском периоду, односно, података на нижим класификационим нивоима индустрије, као што је ниво гране или групе. Ово искључује и могућност примене других комплексних показатеља, којим се мери интензитет структурних промена у индустрији. Структура производње и извоза прерађивачке индустрије на нивоу области, показује да је чине производи који стварају малу додатну вредност. То потврђује економску законитост да је на нижем нивоу продуктивности рада понуда ограничена управо на овакве производе. Стога ће пажња у даљим истраживањима бити усмерена на повезаност компаративних предности са променом производне структуре, као и на утицај извоза и инвестиција на промену производне структуре РС.

У практичном смислу, рад може представљати предлог креаторима и носиоцима економске и индустријске политике у погледу покретања процеса поновне индустријализације и структурних промена. У раду се указује на то да економски раст и одрживи развој и каналисање процеса промена индустријске структуре, посебно у условима кризе у којој се налази индустрија РС, нису могући без целовите и конзистентне индустријске политике. Успешност решавања наведених изазова, опредељена је спремношћу државе да, концептом развојне улоге, креира нову стратегију економског развоја и индустријску политику, коју не треба схватити као класичну државну интервенцију.

Важна порука рада, која би могла бити од користи и за креаторе индустријске политике, јесте да она треба да буде активна и софистицирана, како би утицала на континуиране структурне промене, трансфер и развој високих технологија, развој како малих и средњих, тако и великих предузећа, као и на спровођење стратегије извозног

усмерења, што су кључне претпоставке одрживости економског развоја и решавања незапослености, као горућег проблема друштва. Овакав концепт индустријске политике би утицао на стварање пропулзивније структуре и веће додате вредности индустрије, што је неопходно за ефикаснији наступ на светском тржишту.

Неопходно је да креатори индустријске политике, због стања девастираности индустрије, иницирају континуиране структурне промене. Услов континуираних структурних промена јесте стварање здравог пословног амбијента, макроекономска стабилност, расположивост капитала, улагање у образовање потребних кадрова, улагање у истраживање и развој, развој физичке и нематеријалне инфраструктуре и афирмација индустријских предузећа на страним тржиштима.

2.3.3. Преглед основних показатеља

Индустријска производња представља значајну област укупног економског система и економске политике сваке развијене земље и од које зависи стабилност економског раста, запосленост, одржавање спољноекономске равнотеже у извозу и увозу. Развој индустрије је условљен: расположивошћу акумулације за инвестиције, стањем природних ресурса, нивоом обучености радне снаге, величином домаћег тржишта, развојем и применом резултата научноистраживачког рада. Раст индустријске производње и њено одржање зависи од институција система и економске односно индустријске политике која се примењује.

Реформе не значе лаке и изоловане одговоре на нарасле проблеме. Реформе захтевају прецизну дијагнозу, систематичан приступ у отклањању основног проблема и поштовање правила економске струке при дефинисању одговарајућих мера. У питању је пут од „милион везаних корака”. Главни проблем је деиндустријализација и њена најкрупнија последица: низак ниво привредних активности.

Реиндустријализација је једна од могућих визија спровођења структурних реформи. Она обухвата три процеса: финансијску консолидацију, пораст привредних активности и индустријски развој. Циљ реиндустријализације је раст производње разменљивих производа и стварање претпоставки за одржив развој. То другим речима значи раст производње која супституише увоз и повећава извоз.

Реиндустријализација захтева и радикалан заокрет у вођењу економске политике тако да примарни значај добијају индустријске политике док се оне

макроекономске (монетарна и фискална, пре свега) појављују као „подмазивачи” индустријских политика функционишући помоћу тзв. аутоматских стабилизатора. На пример, аутоматски стабилизатор у монетарној политици је девизни курс, који треба да буде усклађен с паритетом куповне моћи домаће валуте.

Индустријске политике се формулишу за приоритетне секторе. У приоритетне секторе спадају гране које имају компаративне предности и гране с конкурентским предностима. Гране с компаративним предностима јесу оне које имају тржиште, обиље ресурса, расположиве изворе финансирања и положајну ренту у смислу близине набавног и продајног тржишта. У случају Србије гране с компаративним предностима су: енергетика, пољопривреда, прехранбена индустрија, производња млека, рударство и металургија, инфраструктура, транспорт и логистика, информационе и комуникационе технологије и туризам. Експанзија производње у овим секторима треба да доведе до пораста привредних активности, успостављања фискалне стабилности као и до куповине времена пре него што дође до новог индустријског развоја заснованог на новим технолошким платформама.

Гране с конкурентским предностима значајније утичу на економски развој пошто, базирајући се на новим технологијама, остварују већи степен додате вредности. Србија у овом тренутку може да ради, пре свега, на експанзији производње у гранама с компаративним предностима. Међутим, то не значи предају када су у питању нове технолошке платформе. С њима се мора почети данас да би дале резултате у дугом року. У случају Србије, гране с конкурентским предностима јесу: обрада метала, индустрија транспортних средстава, база и фина хемија, пољопривредне машине, војна индустрија, грађевинарство и медицина, која продужава и побољшава живот становништва које, иначе, тенденцијски стари.

Индустријализација је друштвени концент привредног развоја у коме долази до коренитог мењања привредне структуре под дејством убрзаног развоја индустрије и примене савремених технологија. То је најбржи и најефикаснији начин за убрзану промену успореног и традиционалног у индустријски динамично друштво. Индустријализација није једнократан посао, већ континуалан процес у коме се усавршава и унапређује производња, а са усавршавањем и иновацијама у производњи, усавршава се и преображава целокупно друштво. То је концепција са којом се остварује метаморфоза свих друштвених сегмената и убрзано подстиче запосленост

радника, поспешује раст и развој економије, затим утиче на развој грађевинарстава и терцијалних делатности, на развој образовања и науке, на побољшање здравства, на развој културе и спорта, као и на раст БДП и стандарда грађана. Индустријализација није само концепција привредног развоја, већ је то и својеврсна „привредна идеологија“ чијом се применом преображава целокупно друштво. То је једина „идеологија“ од које сви имају користи, а нико штете.

Реиндустријализација је поновна индустријализација, која би требала да се остварује са новом стратегијом про изводње где се процеси производње заснивају на савременим техничко-технолошким достигнућима и где се структура, квалитет и дизајн производа стално прилагођавају захтевима тржишта. Посматрано са садашње тачке, концепт реиндустријализације би подразумевао амбициозан план изградње модерних и софистицираних еколошки одговорних и енергетски ефикасних индустрија које запошљавају високо образовану радну снагу и који има подршку од научних институција.

За успешно остварење реиндустријализације, државни менаџмент би о истој требао имати стратешку визију на темељу које би требао пројектовати стратешке циљеве те континуално дограђивати и унапређивати економско-правни амбијент. Да би се направила стратегија о реиндустријализацији и иста почела проводити, неопходно је донети сет прописа са мноштвом идеја, подстицајних мера и принципа са којима се може одговорити на све садашње и будуће изазове. Такве активности захтевају корените реформе у свим привредним и финансијским сегментима. Значи, државна меритократија би требала визионарски сагледати потребе друштва, одредити правце развоја и донети одлуке о стратешким циљевима, континуално дограђивати и унапређивати привредни амбијент и бити генератор афирмације и омасовљења „индустријског духа“ за убрзану и свеобухватну реиндустријализацију.

Данас, индустрија у Србији не само да технолошки заостаје за европским и светским индустријама, већ заостаје и у односу на технолошки ниво који је имала 1990. године. У структури прерађивачке индустрије 90 % предузећа су из групе ниске и средње технолошке интезивности. Такође, у овим групама запослено је и 90 % индустријских радника. Овакво стање предодређује и квалификациону структуру индустријских радника што се неповољно одражава на тражњу висококвалификованих радника. Веома су мале групе високих и средњевисоких технологија, тако да немамо

критични минимум који би био генератор и покретачка снага развоја индустрије као битне компоненте независности и дугорочне стабилности. Такво стање знатно се одражава и на структуру српског извоза који се доминантно заснива на примарним производима, уместо на производима веће додате вредности и вишег степена финализације.

Наведене чињенице упућују нас на констатацију да Србија у последње време не стагнира због утицаја светске кризе, већ због сопствене аутохтоне кризе која се може отклонити увођењем одговорности у државни менаџмент, затим променом стратегије о развоју привреде и стварањем посебне стратегије о реиндустријализацији уз активирање потенцијала меритократије, као и стварањем стратегије о дугорочном улагању у образовање и науку.

Провођење политике глобализације у Србији, која укључује и неолибералну економију као њен неодвојиви део, довело је до девастације индустрије, тихог одумирања традиционалних индустријских центара и до масовне незапослености. Управљање индустријским развојем препуштено је некој врсти страних директних инвестиција (СДИ) које стихиски улазе без било какве селекције и државне одговорности. Највећи део таквих инвестиција су производње ниске технолошке интезивности које не доносе нити нове технологије нити запошљавају високообразовану радну снагу. Наши „реформатори“, као протагонисти неолибералне економије, базирали су политику националног развоја управо на СДИ (које нису ништа друго до једна од компоненти неолибералног фундаментализма) независно од степена технолошког интезитета. Из буџета су издвајана огромна средства и додељивана неким страним инвеститорима који су дошли само због јефтине радне снаге и организовали неку врсту мануфактурне производње. Стога, треба још једном указати на поразну чињеницу да су са таквом политиком, углавном реализоване СДИ са ниским степеном технолошког интезитета. Чак и у полуозбиљним државама била би затворена врата таквим инвестицијама, а камоли да би их још и субвенционисали.

Када се говори о СДИ треба напоменути да пракса транзиционих и других земаља у развоју, као и озбиљна емпиријска истраживања показују, не само да стране директне инвестиције не подстичу привредни раст и развој, већ да међу њима постоји негативна веза (веће иностране инвестиције – мањи раст и обратно). То потврђују многи истраживачи међу којима је и угледни Проф. др. Јоже Мецингер (у часопису

Куклос)⁵⁵. Његово истраживање обухвата готово све постсоцијалистичке земље у дужем временском периоду. Такође, и Комисија за раст и развој – основана 2006 године – са којом је управљао познати нобеловац Мајкл Спенс, проучавала је искуства и моделе у 13 економски најуспешнијих земаља које су у континуитету од 25 година остваривале просечну стопу раста изнад 7 % и дошла до јединственог закључка да се њихова успешност заснива на: штедњи, високој стопи властитих инвестиција и способном државном менаџменту, те да стране директне инвестиције не могу бити адекватна замена за домаћу акумулацију.⁵⁶

На основу научних проучавања и стручних анализа, а поучени и нашом праксом, можемо закључити да су оправдане само оне СДИ које уносе савремене технологије и нову опрему, нова научна сазнања и технолошка искуства и које запошљавају домаћу радну снагу. Такве инвестисије, са високим технолошким интетзитетом, запошљавају и високообразоване раднике и стално подмлађују и усавршавају кадровске потенцијале чиме доприносе и подизању технолошке свести у друштву. Све остале стране директне инвестиције су декадентне, експлоататорске и непожељне.

Зато данашње стање у индустрији није ништа боље но пре десет година и карактеришу га следећи чиниоци:

- а) Непостојање Стратегије о индустријализацији.
- б) Технолошка застарелост.
- в) Лоша структура роба које се извозе.
- г) Непоседовање националних брендова.
- д) Небрига и даље уништење великих индустријских система.
- ђ) Немогућност развоја малих и средњих предузећа (МСПП).
- е) Низак степен прераде пољопривредних производа.
- ж) Неадекватна подстицајна политика у аграру.
- з) Ниска конкурентност.
- и) Занемаривање образовања и науке.

а) Непостојање Стратегије о индустријализацији.

⁵⁵ Kyklos, Volume 56, Issue 4, November 2003, Pages 491-508

⁵⁶ <http://www.jstor.org>

Не постоје основни елементи у макроекономској политици који би указивали на подршку и стварање услова за одржив опстанак преживелог дела индустрије или који указују на неку врсту усмерења у раду, на давање програмских оријентација, подстицаја за технолошка унапређења, подстицаја за јавно-приватна партнерства, подстицаја за иновације и стварање нових брендова или сл. О непостојању било какве стратегије најбоље сведоче већ поменуте линеарне доделе подстицаја иностраним инвеститорима који код нас организују производњу са ниским степеном технолошког интезитета (мануфактурна производња).

б) Технолошка застарелост.

Наша индустрија је технолошки застарела и без обзира на производне програме, са постојећом технологијом не може се остваривати неопходна конкурентност на тржишту. У структури индустријских предузећа, као што је и поменуто у претходном делу текста, преовлађују групе ниске и средње-ниске технолошке интезивности. У тим групама налази се преко 90 % индустријских предузећа и у њима је запослено преко 90 % радника у индустрији.

в) Лоша структура роба које се извозе.

Структура роба које се извозе доминантно се заснива на примарним производима (у 2009 год. 34,5%) уместо да се заснива на производима веће додате вредности и вишег степена финализације.

г) Непоседовање националних брендова.

Нажалост, ми данас имамо веома мало националних брендова који нас могу представљати у европским и планетарним оквирима. Најзначајнији брендови које смо имали уништени су делимично у току санкција, а делимично са уништењем индустрије после 2000 године. Није потребно посебно наглашавати да су национални брендови најбољи економски амбасадори и да је држава без препознатљивих својих производа на светском тржишту, безимена држава.

д) Небрига и даље уништење великих индустријских система.

Србија је имала значајне индустријске системе који су имали заокружене економско-технолошке целине са људским ресурсима оспособљеним за производне, научноистраживачке и развојне активности – у оквиру одређених грана делатности –

који су имали значајну улогу у развоју националне економије. Такви системи имали су своје афирмисане брендове по којима смо били препознатљиви у свету. Нажалост, индустријски системи су највећим делом уништени. Нова власт није ништа урадила на спречавању даљег пропадање преживелих индустријских система.

ђ) Немогућност развоја малих и средњих предузећа (МСПП).

Мала и средња предузећа могу егзистирати, развијати се и унапређивати своју делатност само као кооперанти великих индустријских система. Пошто су претходне власти тзв. „реформатори“ највећим делом уништили велике индустријске системе, а садашња власт није ништа урадила да се сачувају и ревитализирају системи који су преживели „ломачу глобализације“, остали смо и без индустрије и без основе за развој МСПП.

е) Низак степен прераде пољопривредних производа.

Наша примарна пољопривредна производња је значајн ресурс за развој прехране индустрије. Међутим, прерађивачка индустрија није ревитализована нити оспособљена за виши степен финализације примарних производа. Уместо да се на основу примарне производње развија прерађивачка индустрија и запошљава домаћа радна снага, извозе се примарни производи са најнижим степеном прераде. У структури извоза нема ни меса ни млека, а камоли месних и млечних прерађевина. Да буде још горе извози се кукуруз, а увози се свеже месо. Примера ради, од октобра 2010. до априла 2011. извезено је 1,5 милиона тона кукуруза, а увезено 7000 тона свињског меса.

ж) Неадекватна подстицајна политика у аграру.

Као што нема националне стратегије за развој било ког привредног сектора, а нити друштва у целини, тако нема ни стратегије за развој аграра, што само потврђује чињеницу да имамо у континуитету неодговоран и нестручан државни менаџмент. Подсећања ради, све европске земље дају неке подстицаје за пољопривредну производњу, па тако и Србија. Разлика подстицајних политика Европских земаља и Србије није само у висини средстава која се издвајају, већ и у паритетима између појединих сектора у аграру. У европским земљама се строго води рачуна да сви

сектори буду субвенционисани према њиховој потреби и интересима националних економија, док се то у Србији ради волонтаристички, од случаја до случаја и то на основу паушалне оцене актуелног министра. У последњим годинама 80 % буџетских средстава опредељених за аграр, пласирано је у ратарство чиме су запостављени акумулативнији сектори и чија је производња већег степена финализације, као што је воћарство, виноградарство и сточарство. Због накарадне политике у протеклој деценији, све просечне годишње производње у сточарству су мање и то: товних свиња за 36,6 %, производња јаја за 28,9 %, говеђег меса за 25,5 %, свињског меса за 11,2 % и живинског меса за 31,7%.

з) Ниска конкурентност.

Србија је по конкурентности у 2013. години на 101. месту на листи од 148 земаља и у односу на претходну годину пала је за шест места. Вредност Индекса глобалне конкурентности (ИГК) наше земље за ову годину износи 3,77 од могућих седам. Тај пад је највећим делом последица макроекономских резултата остварених у 2012. години. Мисли се пре свега на пад БДП од 1,9 %, на инфлацију од 12,2%, затим повећање буџетског дефицита, повећање јавног дуга и стање инфраструктуре. Према критеријумима Индекса глобалне конкурентности, од 12 „стубова конкурентности“ Србија је забележила пад у области: инфраструктуре, макроекономском окружењу, ефикасности тржишта добара, ефикасности тржишта рада, софистицираности финансијског тржишта и технолошкој оспособљености.

Наведени показатељи илиструју стање нашег друштва у односу на свет и намећу потребу предузимања адекватних мера и радњи у циљу побољшања Индекса глобалне конкурентности како Србије, тако и свих њених привредних и непривредних субјеката.

и) Занемаривање образовања и науке.

Нема опстанка, а камоли напретка ни у једној делатности па ни у индустрији, без квалитетног образовања, као ни без праћења и развоја науке и примене савремених технологија. Сама чињеница да се налазимо у фази највеће индустријске револуције од постанка људског друштва – изазване научним изумима у информационим технологијама – упућује нас и обавезује на већа улагања у образовање и науку.

2.4. Концепти ревитализујућих програма

Активности којима се може подстаћи реиндустријализација и којима се могу достићи постављени циљеви делимо у три групе: побољшање пословног амбијента, побољшање у кредитној политици пословних банака, индиректне државне мере и директне државне мере.

2.4.1. Побољшање пословног амбијента

Линеарна индустријска политика треба да омогући уклањање различитих препрека за пословање. Најважнији задатак државне администрације треба да буде сагледавање и отклањање ограничења за развој предузетништва. Тиме се умањују трошкови пословања, скраћује се време потребно за административне послове, унапређује се амбијент за улагање и побољшава место Србије на релевантним рангирањима међународне конкурентности, што доприноси и нижим трошковима задуживања пословних субјеката и државе. Актуелна Стратегија регулаторне реформе и Свеобухватна реформа прописа је добро осмишљен концепт, којим треба да се ставе ван снаге или промене сувишни и неефикасни прописи.⁵⁷ Реформа није завршена до половине 2010. године, до када је био постављен рок, што говори о недовољним напорима на различитим нивоима државне администрације да се усвоје препоруке Владе. Од 217 препорука, које је до сада усвојила Влада, имплементирана је само једна трећина. Области у којима је потребно спроводити реформе су бројне: оснивање и статусне промене привредних субјеката, запошљавања и радни односи, платни промет и трговина, спољнотрговинско пословање, пореска администрација, опорезивање, планирање, изградња и својински односи на земљишту, општа администрација и слично. Важно је да се одржи веза између државе и различитих привредних и других удружења и организација који указују на административне баријере пословању, као што су Привредна комора Србије, Национална алијанса за локални економски развој (НАЛЕД), Савет страних инвеститора. Потребно је да се појачају утицај и контрола централне власти на различите (ниже) нивое у хијерархији државне администрације, пошто се највећи отпори променама очекују на местима на којима реформске одлуке треба да се примене и спроводе. Реформа прописа треба да буде континуиран и ефикасан процес.

⁵⁷ Републички завод за статистику Републике Србије (2012) Месечни статистички билтен. Београд, 61, 2

2.4.2. Индиректне мере државне подршке реиндустријализацији

2.4.2.1. Гаранције и осигурање

Држава би преузимала гарантовање обавеза предузећа по основу: инвестиционих програма, уговорених извозних послова и обавеза предузећа из таргетираних индустријских сектора и девастираних региона. Осигурање од комерцијалних и некомерцијалних ризика треба да буде усмерено ка извозним пословима. Предузећима треба омогућити и факторинг и форфетинг, тј. преузимање потраживања пре рока доспећа по основу извозних послова, као и потраживања предузећа из таргетираних сектора и девастираних региона. Гаранције иностраним инвеститорима за политичке ризике треба да повећају атрактивност српског тржишта. Критеријуми за издавање гаранција треба да буду јасно постављени, како би овај сегмент државне подршке предузећима био развојно оријентисан. Препоручује се да се покрива део обавезе (75%), како би се спречио морални хазард тражиоца гаранције. У зависности од таргетираног сектора и регионалне девастације, могуће је диференцирати услове за одобравање гаранције.

2.4.2.2. Техничка помоћ

Техничка помоћ предузећима има за циљ да унапреди људски капитал у предузећима.⁵⁸ Пожељна је у две области. Прво је подршка развоју пројеката, што подразумева да се подстакне веза између пословног сектора (и њихових удружења), " финансијских посредника (банака и инвеститора) и истраживачких институција (универзитета и института). Друга област техничке помоћи је обука. Држава треба, самостално или у сарадњи, да финансира или кофинансира семинаре, радионице и слично, који ће за циљ имати усавршавање менаџмента предузећа у различитим областима (финансијска анализа, маркетинг, прилагођавање стандардима, финансијски менаџмент, порески систем). Посебном активношћу – менторингом – предузећима се обезбеђују стручни консултантски савети. Држава треба да у потпуности или делимично субвенционише развој пројеката: студију изводљивости, анализу тржишта, еколошке последице и слично. Уколико су предлози пројеката иновативни, онда је потребна јача подршка. Државна подршка не треба да буде пружена превасходно

⁵⁸ UNIDO (2014) Industrial Development Report, 2013

пројектима који ће извесно бити успешни. Тада постоји опасност да се средства троше на подршку оним предузећима и секторима којима држава не треба да помаже и не обезбеђује се продор у нове, ризичне области, које мењају структуру привреде и на дуги рок имају снажне позитивне екстерне ефекте. Зато државни службеници у надлежној институцији треба да буду стручни за области које је држава иденти" ковала као кључне развојне секторе. Приликом процене предложених пројеката потребно је да се користе и екстерне стручне анализе (са универзитета, института, државних агенција и слично). Предузећима треба обезбедити и техничку помоћ за укључивање у регионалне и међународне мреже иноваторства, пошто мала и средња предузећа имају потешкоће у препознавању програма и начина укључивања у њихово функционисање. Важно је да се појединци и предузећа подстичу на иноваторство. Поред поменутих кредита за иноваторе, потребно је да се формира фонд за иноваторство, преко кога би држава учествовала у власништву иноваторских предузећа, чиме би се створили услови за каснију експанзију путем инвестирања приватног екстерног капитала. Такође, важна је промоција стандарда у производњи и ефикасна заштита интелектуалне својине. Треба максимално поједноставити и упростити процедуре у вези са стандардизацијом и заштитом интелектуалне својине.

2.4.2.3. Специфични организациони облици подршке пословању

Различити облици финансијске и техничке подршке државе развоју предузећа и нових области пословања могу се фокусираније пружити у различитим специјалним просторима, које, по правилу, оснива и организује држава.⁵⁹

Важну улогу имају пословни инкубатори, који треба да подстакну настанак и развој предузећа привременим обезбеђивањем канцеларија, сала за састанке, основне опреме за пословање, саветодавну улогу, обуку и слично.

Кластери су групе повезаних предузећа и институција које се међусобно допуњују, размењују информације, експертизе, ресурсе у процесу иновација. За успех кластера потребно је да држава посредује и између предузећа развија поверење, предузетнички дух и заједнички наступ. Држава треба да делимично (до половине средстава) учествује у трошковима пројеката пословних инкубатора и кластера, при чему не треба одабир вршити на основу таргетираних сектора, већ на основу квалитета

⁵⁹ Драшковић Б, Рајковић З. (2010) Економска транзиција и деиндустријализација у Србији; Стање и перспективе реалног сектора – има ли изгледа за реиндустријализацију и веће запошљавање, Економски видици, Година XV број.2. Београд 2010

предложених пројеката. Инкубатори и кластери су место сарадње државе и привреде и треба да помогну држави у процесу откривања области и сектора који могу постати развојна шанса Србије. Технолошки паркови треба да повежу предузећа из области средње и високе технологије са образовним и истраживачким институцијама. Технолошки парк обезбеђује инфраструктуру (саобраћајнице, телекомуникације), опрему и пословни простор.

Слободне производне и извозне зоне представљају снажан подстицај домаћим и иностраним предузећима, пошто се на њиховој територији могу обављати сви облици пословања, а профити који се остваре унутар слободне зоне могу се трансферисати у било коју државу, без наплате било каквих пореза, царина или такси. -Осим тога, инвеститор ужива повлашћени порески и спољнотрговински режим (ослобађење од ПДВ и царине на увоз сировина намењених производњи за извоз, машина, опреме и грађевинског материјала).

2.4.2.4. Иновативна мобилизација финансијских средстава

Стандардни извори финансирања (кредити и директне инвестиције) не омогућавају у довољној мери развој нових области пословања и нових малих и средњих предузећа. Кредитори и инвеститори избегавају пласмане у ризичне пројекте, са релативно високим иницијалним инвестицијама, дугорочним периодом повраћаја и неизвесним исходима. С обзиром на чињеницу да су Србији управо потребни нови модели привређивања, инвестирања и запошљавања, требало би подстицати видове "финансирања, менаџмента и организације који промовишу развој иновативних производа и предузетништва. То су пословни анђели (business angels) и фондови ризичног капитала (venture capital funds). Пословни анђели су богати појединци који траже перспективна предузећа и подухвате, по правилу високо технолошке. Фондови ризичног капитала су професионални инвеститори који прикупљају средства инвестиционих фондова (нарочито пензионих фондова и осигуравајућих друштава) како би их уложили у перспективна предузећа, да би након пет до седам година продали свој удео у власништву са високом премијом. Пословни анђели и фондови ризичног капитала купују део власништва и контроле над предузећем (у настанку или развоју), чиме обезбеђују средства за развој предузећа, унапређују менаџмент предузећа и често проналазе тржишта за продају производа или услуге. Пословни

анђели и, нарочито, фондови ризичног капитала представљају значајан део инвестиција и запошљавају десетине хиљада људи у различитим државама⁶⁰

Начини подршке државе развоју фондова ризичног капитала могу бити различити: оснивање државног фонда ризичног капитала, инвестирање државе у приватне фондове ризичног капитала, државно кредитирање приватног фонда ризичног капитала, оснивање заједничког државноприватног фонда ризичног капитала (јавно-приватно партнерство), финансирање пословних инкубатора, давање гаранција инвеститорима при улагању у приватне фондове ризичног капитала, порески подстицаји за пословање фондова ризичног капитала.⁶¹ У зависности од начина државне подршке развоју фондова ризичног капитала, разликују се буџетски расходи за спровођење индустријске политике. У оквиру предвиђених средстава за индустријску политику (о којима ће речи бити у делу који предвиђа буџетска средства за реиндустријализацију), то би били кредити, у мери у којој би држава одобравала кредите фондовима ризичног капитала, субвенције за оснивање државног или мешовитог фонда ризичног капитала, гаранције инвеститорима за улагање у фондове, техничка помоћ за оснивање и пословање фондова. У институционалном смислу, најбоља подршка била би остварена у оквиру јединствене, централизоване развојне институције Србије, о којој ће бити више речи приликом разматрања институционалних аспеката индустријске политике. Држава може одредити посебан фонд у коме ће бити средства за које ће фондови ризичног капитала да конкуришу. Тиме би се постигла државна подршка развоју фондова ризичног капитала, и посредно иновативних малих и средњих предузећа и истовремено би се подстакла здрава конкуренција међу заинтересованим за улагање у предузећа. Критеријуми за одобравање средстава требало би да укључе интензитет предложене сарадње фондова са пословним инкубаторима, институтима, универзитетима, програмима надлежних министарстава. Предност би добијали пројекти који успешније повезују бизнис, науку и финансије. Потребни су и информисање и едукација предузетника о могућностима и предностима екстерног инвестирања, о сарадњи са свим укљученим странама у том процесу, о припреми студије изводљивости, финансијских анализа и слично. Уколико постоји отпор власника малих и средњих предузећа према новим власницима, треба омогућити да инвеститори користе опције на акције или конвертибилне

⁶⁰ Видети: UN Economic Commission for Europe, Financing Innovative Development, 2007.

⁶¹ Мићић, В., Зеремски, А., (2011) Деиндустријализација и реиндустријализација привреде Србије, Часопис: Индустрија 2/2011, стр. 51-68

преференцијалне акције (најчешће коришћене у пословању фондова ризичног капитала). Тиме би се постигло да се власништво инвеститора везује за успешност пословања предузећа, чиме би се умањио отпор према новим власницима. Треба размотрити могућност да се подстакну улагања институционалних инвеститора у фондове ризичног капитала. То се може постићи омогућавањем улагања инвестиционих фондова, пензионих фондова и осигуравајућих друштава у фондове ризичног капитала, пореским олакшицама за овај вид улагања и снажном информационом подршком о могућностима за улагање (организација семинара на којима ће се сусрести представници бизниса, фондова ризичног капитала и финансијског сектора). У државној администрацији ваља одредити надлежне инвестиционе саветнике за повезивање заинтересованих менаџера фондова ризичног капитала и финансијских инвеститора. Важна је и едукациона улога државе у промовисању значаја фондова ризичног капитала. Она треба да буде организатор конференција и других форума на којима ће се сусрести научници, инжењери, предузетници и финансијски инвеститори. Могуће је да држава организује мрежу пословних анђела и мрежу инвеститора у фондове ризичног капитала, чиме се повећава могућност већих улагања и упознавања јавности са овим видом развојних фондова. Страни фондови ризичног капитала могу да буду значајни, у два смисла: прво, држава треба да ради на привлачењу страних фондова ризичног капитала и, друго, финансирањем обуке домаћих менаџера фондова ризика капитала у иностранству треба пренети искуство и експертизе страних фондова. Подстицајне мере државе пословним анђелима и фондовима ризичног капитала треба да буду диференциране према таргетираним секторима и регионалној девастацији. Треба осмислити опште подстицаје, али и додатно фаворизовати улагања у таргетиране индустријске секторе и у неразвијене регионе.

2.4.3. Директне мере државне подршке реиндустријализацији

Кредити државе индустријским произвођачима треба да имају неколико компоненти.⁶²

Прво, кредити за почетнике, без обзира на секторску припадност предузећа (предузетника и правних лица). Дакле, за ову врсту кредита квалификују се сва

⁶² Посткризни модел економског раста и развоја Србије 2011-2020 (2010) издање USAID, FREN, Економски факултет и Економски институт, Београд, стр.20-26

индустријска предузећа. С обзиром на чињеницу да финансијски посредници имају аверзију према кредитирању пословања нових пословних субјеката, потребно је да их држава подржи. Услови кредитирања би требало да буду средњи рок (до пет година) и динарска каматна стопа у висини каматне стопе на државне хартије од вредности (одговарајуће рочности). Друго, кредити за почетнике у таргетираним секторима (в. табелу 8.), за које каматна стопа треба да буде нижа у поређењу са условима општих кредита за почетнике. На тај начин би се стимулисало започињање пословања у областима које имају перспективу надпросечног раста. Треће, кредити за мала и средња предузећа, у свим областима, тј. секторима индустрије. Кредитирање би се обављало на кратак и средњи рок и по динарској каматној стопи која је умерено већа од одговарајуће каматне стопе на државне хартије од вредности (до 2 процентна поена). Четврто, кредити за мала и средња предузећа, у таргетираним секторима, за које би каматна стопа била на нивоу одговарајуће државне хартије од вредности.

Табела 8. Врсте и инструменти државне интервенције

Тип интервенције	Инструмент
Субвенције	Државни фонд ризичног капитала, студије изводљивости, анализе тржишта, фонд за иноваторство
Кредитирање	Кредити за почетнике/мала и средња предузећа/регионални развој/извоз/иностранство, кредити за фондове ризичног капитала
Подстицање кредитирања	Гаранције за инвестиције и извозне послове, гаранције за улагање у фондове ризичног капитала
Пореске олакшице	Олакшице у зависности од региона и сектора улагања, олакшице за улагања у фондове ризичног капитала
Техничка помоћ	Повезивање, обука, менторинг, информисање, организација семинара
Специфична инфраструктура	Пословни инкубатори, кластери, технички паркови, слободне зоне

Извор: Посткризни модел економског раста и развоја Србије 2011-2020

Пето, кредити за регионални развој би, према врсти кредита, обухватили претходне компоненте (за почетнике, за таргетиране секторе, за сва мала и средња предузећа, за мала и средња предузећа у таргетираним секторима), при чему би каматна стопа била повољнија (нижа) у зависности од степена релативног заостајања региона. Шесто, кредити за инвестиције одобравали би се према претходним компонентама, при чему би период повраћаја износио десет година, а каматна стопа би се диференцирала у зависности од сектора и региона предузећа коме се одобрава кредит. Седмо, кредити за извоз би се одобравали свим предузетницима и правним лицима, уколико имају уговорен извозни посао и одговарајући садржај робе домаћег порекла у извозном производу. Кредити би били кракторочни (до једне године), а каматна стопа би се редуковала од висине каматне стопе на државне хартије од

вредности (за опште извозне кредите) до нижих каматних стопа, у зависности од таргетираних сектора, региона извозника и вредности извоза (већи извоз, нижа каматна стопа). Осмо, кредити за иноваторе, тј. за лица која имају потврду о признатом патенту завода за интелектуалну својину, на рок до десет година и по каматној стопи која је једнака каматној стопи за таргетиране секторе.

2.5. Институционални оквири

Ако се упореде пожељне мере индустријске политике и институционални капацитети у Србији за њихово спровођење, може се закључити да постоје претпоставке за успешну индустријску политику.⁶³ Србија, наиме, примењује или планира да примени све инструменте савремене индустријске политике. Оно што је, међутим, подложно анализи и преиспитивању јесте ефикасност различитих програма али, у одређеним случајевима, и њихов концепт и исправност. Први начин будућег вођења индустријске политике подразумева задржавање досадашњег концепта, који се може окарактерисати као мноштво иницијатива у мноштву државних институција (децентрализовани концепт). Други концепт подразумевао би централизацију активности и формирање својеврсне развојне институције Србије (централизовани концепт).⁶⁴ Актуелни, децентрализовани институционални амбијент државне подршке индустријској производњи састоји се из неколико области. Када је кредитирање у питању, Фонд за развој одобрава кредите и даје гаранције предузећима из готово свих привредних грана. Каматне стопе су повољније од тржишних (4,5% на годишњем нивоу, са валутном клаузулом). Фонд за развој од 2010. године одобрава и кредите за равномернији регионални развој кроз три врсте програма. Коначно, Фонд за развој одобрава кредите за почетнике (старт-уп кредити), мале вредности и по ниским каматним стопама (2,5%, са валутном клаузулом). Према предложеним смерницама, кредитна подршка државе би требало да буде прецизније постављена. Недостају јасни критеријуми и диференциран приступ према критеријумима величи не предузећа и секторске припадности предузећа. Кредити носе валутну клаузулу, што предузећа излаже ризику промене девизног курса. Кредити за равномернији регионални развој претежно су усмерени ка очувању затечене привредне структуре, уместо да подстичу

⁶³ <http://www.makroekonomija.org/>

⁶⁴ Нацрт стратегије реиндустријализације Србије, који су израдили Б.Димитријевић, Д.Ђурићин, Д.Ђурић, Б.Грујић, Г.Перчевић и Т.Спасојевић, Београд 2013. Нацрт је послужио као основа за расправу која је вођена у оквиру економског одељења Српске Академије наука и уметности у октобру 2013 године.

развој нових предузећа и области пословања. Код издавања гаранција такође је могуће применити диференциран приступ, кога сада нема. Агенција за осигурање и "нансирање извоза (АОФИ) подстиче извоз кроз давање гаранција за извозне послове, кредитирање извозних послова и факторинг. Извоз подржава и Агенција за страна улагања и промоцију извоза (СИЕПА), која пружа финансијску и стручну помоћ извозницима: финансирањем или кофинансирањем увођења стандарда, наступа на иностраним сајмовима, организацијом пословних сусрета, помоћ за дизајнирање производа и промотивних материјала, формираном базом добављача.

Национална агенција за регионални развој, преко мреже регионалних центара, бесповратним средствима учествује до 50% у трошковима малих и средњих предузећа за стандардизацију, технолошка побољшања пословног процеса, менторинг, едукацију менаџера.

Централизовани концепт институционалног оквира подразумева превођење већине пожељних развојних активности државе у једну институцију. Поред развојне банке и послова из домена ове институције, централизована развојна институција Србије обухватала би и друге предложене мере индустријализације. Предности оваквог решења биле би вишеструке:⁶⁵

- Била би израженија координација и комплементарност у спровођењу мера економске политике и не би се дешавало да различите институције нуде сличне програма.
- Уочљиво би било преклапање једних активности и помањкање других развојних активности, па би се створиле претпоставке за е" каснији и јефтинији рад државних служби.
- Развојна институција би имала бољи преглед актуелних и потребних мера индустријске политике, па би "уска грла" у државној потпори развоју била уочљивија.
- Програми државне помоћи би у јавности били препознатљиви, па би ефекат привлачења и укључености привреде у развојне пројекте био знатно већи у поређењу са децентрализованом структуром (актуелним концептом).

⁶⁵ <http://www.makroekonomija.org/>

- Испуниле би се претпоставке за дубљу и садржајнију комуникацију између државе и привреде и, самим тим, за прилагођавање индустријске политике стварним потребама предузећа.
- Клијенти (предузећа) би добијали оптималну помоћ; могло би се проценити да ли су квалификовани за пословни инкубатор, кластер, кредит за иновације, кредит за мала и средња предузећа или неко друго решење.
- Предузеће би могло да буде подржано у више фаза, од " финансирања иновације до помоћи при извозу производа.
- Иностране програме и везе са међународним и регионалним институцијама, остварили би се на ефикаснији начин, па би искоришћеност иностраних фондова била већа.
- Изградња нове привредне структуре захтева придавање већег значаја улагању у иновације, пословним инкубаторима, технолошким парковима, сарадњи са универзитетима и истраживачким институцијама, а већа пажња овим активностима би могла да се покљони у централизовану институцију; у овом тренутку традиционално кредитирање предузећа има доминантан значај.
- Различити елементи државне интервенције били би ефикаснији: аналитички апарат за процену ризика клијената, висока транспарентност подржаних пројеката, надгледање резултата и обавештавање јавности.

III. ИДЕНТИФИКАЦИЈА МАЛИХ И СРЕДЊИХ ПРЕДУЗЕЋА ОД ЗНАЧАЈА ЗА РЕИНДУСТРИЈАЛИЗАЦИЈУ И ЗАПОШЉАВАЊЕ

3.1. Појам и карактеристике малих и средњих предузећа

Мала и средња предузећа и предузетници представљају најефикаснији сегмент привреда у готово свим земљама света. Појединачно посматрано, ова предузећа остварују највећи допринос повећању запослености, бруто додате вредности и промета због чега се сматрају окосницом раста и развоја националних економија. Њихова улога посебно је значајна у земљама у транзицији које се суочавају са проблемима високе незапослености, ниског степена привредне активности, недовољне конкурентности и недостатка инвестиција и у којима су још увек присутна велика неефикасна државна предузећа. Као стабилан извор креирања нових радних места, мала и средња предузећа остварују и важну социјалну функцију тако што апсорбују вишкове радне снаге настале у процесима транзиције и својинске трансформације државних и друштвених предузећа.

Основне карактеристике малих и средњих предузећа и предузетника, при чему се пре свега мисли на њихову величину, флексибилност, склоност ка иновативним и ризичним подухватима и већу могућност за специјализацију, омогућавају овим предузећима да се много лакше од великих пословних система прилагоде континуираним променама у захтевима потрошача и условима пословања на глобалном тржишту. На тај начин, мала и средња предузећа подстичу јачање конкуренције која за последицу има унапређење квалитета производа и услуга и снижавање цена, развој иновација и нових технологија и привредни раст националних економија уопште.

Место и значај малих и средњих предузећа и предузетничких радњи у развоју сваке привреде и друштва проистиче из чињенице да она чине највећи број предузећа у свим развијеним тржишно оријентисаним привредама (на нивоу ЕУ МСП чине 99,8% свих предузећа). Улога МСП се огледа кроз обезбеђивање новог запошљавања, увођење иновација, развој конкуренције, повећање извоза и смањење увоза, ефикасну производњу производа и пружање услуга, задовољавање потребе потрошача, динамизирање локалног развоја, креирање доходака, повећавање куповне моћи

становништва, смањење сиромаштва, повећања капацитета домаћег тржишта, повећање конкурентности, продуктивности и ефикасности привреде.

Табела 9. Показатељи пословања МСПП у изабраним земљама ЕУ и Србији

	ЕУ	Бугарска	Чешка	Мађарска	Пољска	Румунија	Словенија	Србија	
								2007	2008
Бр. предузећа, у 000	20.409,3	258,0	934,6	561,7	1.516,3	428,2	93,3	296,1	304,0
Бр. запослених, у 000	87.909,3	1.419,6	2.587,3	1.752,3	5.709,8	2.570,3	393,2	906,7	1.398,7
Промет, у млрд. ЕУР	13.470,6	68,8	220,1	156,7	412,3	158,7	47,1	51,3	58,3
БДВ, у млрд. ЕУР	3.453,0	8,7	45,2	24,9	77,3	26,9	10,3	9,0	10,5
Профит, у млрд. ЕУР	965,8	4,5	7,6	4,8	41,9	12,1	1,3	3,5	4,0
Бр. МСПП на 1.000 стан.	41,2	33,6	90,9	55,8	39,8	19,9	46,4	40,2	41,4
Број запос. по пред.	4,3	5,5	2,8	3,1	3,8	6,0	4,2	3,1	3,1
Пром. по зап. у 000 ЕУР	153,2	48,4	85,1	89,4	72,2	61,7	119,7	56,6	62,0
БДВ по зап. у 000 ЕУР	39,3	6,1	17,5	14,2	13,5	10,5	26,3	9,9	11,1
Проф. по зап. у 000 ЕУР	11,0	3,2	3,0	2,8	7,3	4,7	3,2	3,8	4,2
Стопа профитабилности	28,0	52,2	16,9	19,4	54,1	44,9	12,3	38,6	38,1
ПРОЦЕНТУАЛНО УЧЕШЋЕ МСП У НЕФИНАНСИЈСКОМ СЕКТОРУ									
Број предузећа	99,8	99,7	99,8	99,8	99,8	99,5	99,7	99,8	99,8
Број запослених	67,2	72,8	69,1	70,2	69,8	61,0	66,0	65,5	67,2
Промет	57,6	65,9	60,3	58,0	60,3	57,6	62,8	67,6	66,6
БДВ	57,6	53,0	57,2	51,0	47,4	48,2	59,1	58,3	59,1
Профит	51,1	47,0	31,3	26,5	41,7	42,8	33,5	58,8	58,7

Извор: DG Enterprise and Industry; Републички завод за статистику

Опстанак, раст и развој малих и средњих предузећа примарно је детерминисан могућностима финансирања из повољних извора. Ограничен приступ изворима финансирања и на тржишту новца и на тржишту капитала, нарочито у погледу цене и услова коришћења, представља можда најважнију одлику и највећи проблем ових предузећа. У настојању да се потребна финансијска средства обезбеде из најповољнијих извора, предузећа се током свог животног века суочавају са следећим дилемама: да ли инвестиције и развој пословања финансирати из сопствених или позајмљених извора, колико капитала прибавити из позајмљених извора, да ли капитал обезбедити путем банака и других финансијских институција, на тржишту хартија од вредности или привлачењем формалних или неформалних инвеститора и каква је жељена структура капитала предузећа. У зависности од циљева раста и развоја, фазе у животној циклусу, финансијског положаја, карактера пословних активности и структуре улагања, стабилности новчаних токова, односа менаџмента према ризику и доступности појединих извора, предузећа се опредељују за прибављање капитала из једног или комбинације више извора финансирања, при чему теже оптималној структури капитала. Број расположивих извора финансирања малих и средњих предузећа је мали, и она много теже од великих пословних система задовољавају своје потребе за капиталом.

Мала и средња предузећа (у даљем тексту МСП) имају значајну улогу у свим економијама, а посебно у транзиционим и земљама у развоју које се налазе пред великим изазовима у погледу решавања проблема високе незапослености и неједнаке дистрибуције зарада. МСП остварују значајан допринос повећању дохотка и креирању нових радних места са једне стране. Са друге стране оне уједно представљају наредну и веома важну фазу у развоју микро предузећа, подстичу иновативност и развој нових технологија и остварују директан утицај на ниво агрегатне тражње и инвестиција. У настојањима да се укаже на улогу и значај сектора МСП на раст и развој националних економија, неопходно је поред анализирања учешћа овог сектора у основним макроекономским показатељима са посебном пажњом се осврнути на утицај који се постојањем великог и динамичног сектора МСП остварује на ниво укупних економских перформанси једне привреде.

Последњих деценија XX века, упоредо са нарастањем проблема великих националних и мултинационалних корпорација у домену организације и менаџмента, континуирано је растао и значај малих и средњих предузећа (МСП). Захваљујући својој флексибилности, виталности, склоности ка предузимању иновативних и ризичних подухвата и већој могућности за специјализацију, МСП се супериорније од великих пословних система прилагођавају захтевима потрошача и динамичним променама у условима пословања на глобалном тржишту. Снага ових предузећа потиче управо из њихове величине и организационе структуре која је у односу на гломазна и комплексна велика предузећа једноставна и флексибилна. Највећи део сектора МСП су микро предузећа која запошљавају до 5 људи а неретко и само пар чланова породице, док се функционисање великих система одвија у условима великог броја хијерархијских односно нивоа менаџмента, јасне поделе рада, формалних процедура и правила и често спорог и бирократизованог процеса одлучивања.

Код посматрања предузећа према величини основни и често једини критеријум разврставања је број запослених. Међутим, када је потребно прецизније разврстати предузећа према броју запослених радника додају се други критеријуми, као што су промет или биланс стања. За нас је најбитнија дефиниција која се користи на нивоу ЕУ. Према овој дефиницији под МСП се подразумевају предузећа која имају мање од 250 запослених радника, годишњи промет до 50 мил. EUR или укупан биланс стања не већи од 43 мил. EUR.

Табела 10. Критеријум за поделу предузећа према величини у ЕУ

Тип предузећа	Број радника	Промет	или	Биланс стања
Микро	0 - 9	2 мил. EUR		2 мил. EUR
Мала	10 - 49	10 мил. EUR		10 мил. EUR
Средња	50 – 249	50 мил. EUR		43 мил. EUR

Извор: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/sme-definition/index_en.htm

У Србији на почетку морамо указати на један парадокс. Иако се увелико користи појам мала и средња предузећа, према актуелном Закону о привредним друштвима појам предузеће званично не постоји. Ипак, класификација привредних друштава лица на мала, средња и велика је извршена сходно одредбама Закона о рачуноводству и ревизији⁶⁶ у зависности од 3 основна критеријума и то:

- броја запослених,
- годишњег прихода и
- вредности имовине утврђене на дан састављања финансијских извештаја у пословној години.

Полазећи од ова три критеријума подела је извршена на следећи начин:

1) Мала су она предузећа код којих број запослених није већи од 50, годишњи приход не прелази 2.5 мил. еура а просечна вредност пословне имовине није већа од 1 мил. еура.

2) Средња су предузећа код којих број запослених није већи од 250, годишњи приход није већи од 10 мил. еура и вредност имовине није већа од 5 мил. еура; велика су она предузећа која запошљавају више од 250 људи, остварују годишњи приход већи од 10 мил. еура и код којих вредност имовине превазилази 5 мил. еура, при чему да би правно лице било класификовано у једну од поменуте три категорије оно мора да задовољи најмање два од поменута три критеријума.

Класификација у оквиру сектора МСП на микро, мала и средња извршена је према броју запослених на следећи начин: микро предузећа – број запослених до 9; мала предузећа – број запослених од 10 до 49; средња предузећа – број запослених од 50 до 249. Микро предузећа обухватају и предузетнике, као физичка лица која самостално обављају делатност. Искуства показују да постоји директна корелација између степена индустријализације и реиндустријализације једне земље и удела

⁶⁶ Закон о рачуноводству и ревизији, Службени гласник РС, бр. 46/06 и 111/09

сектора МСП у њеној привреди. У богатим и високо индустријализованим земљама МСП, по правилу, остварују значајно учешће у укупном броју привредних субјеката, укупној запослености, креирању бруто домаћег производа (у даљем тексту БДП) и генерисању нових радних места. Опште је прихваћено становиште према коме индустријализација представља један од основних покретача привредног раста и развоја, што посебно добија на значају у условима актуелног стања у привредама транзиционих и земаља у развоју. За земље у развоју, индустријализација је основни извор запослености, раста зарада, технолошког напретка и креирања државе благостања. Улога МСП је значајна на свим нивоима економског и нарочито индустријског развоја из разлога што ова предузећа представљају кичму приватног сектора сваке привреде учествујући са преко 90% у укупном броју привредних субјеката и генеришући између 50 и 60% укупне и 40 и 80% запослености у производњи.

У земљама у транзицији, у којима још увек доминирају велика, претежно неефикасна државна предузећа, подстицање динамичнијег развоја сектора МСП представља можда једну од највећих развојних шанси. МСП карактерише продуктивност рада испод просека из разлога што су ова предузећа сувише мала да би остваривала ефекте економије обима или економије ширине. Поред тога она су мање капитално, а више радно интензивна. Међутим, на одређеном ступњу развоја националне економије, остваривање ефеката економије обима што је иманентно великим предузећима, губи на значају и јавља се потреба за креирањем услова у којима ће се један део производње обављати изван капитално интензивних сектора привреде, што се постиже укључивањем мањих радно интензивних предузећа у ланце снабдевања великих система односно формирањем мрежа добављача из сектора МСП. Стратегија укључивања МСП у ланце снабдевања великих предузећа посебно добија на значају у условима глобализације и *outsourcing* многих активности. Остваривање јаке конкурентске позиције на глобалном тржишту захтева високу стопу продуктивности што а priori у повољнији положај ставља велика предузећа која имају могућност остваривања ефеката економије обима. Међутим, глобални услови пословања стварају и нове шансе за МСП која треба за преузму улогу подуговарача односно добављача великих предузећа и то нарочито у оним ситуацијама када су трансакциони и транспортни трошкови високи. У домену интернационализације пословања, успостављање чврсте сарадње, кроз подуговарање, између великих предузећа и МСП

сектора постаје изузетно важно посебно када су у питању производи из радно интензивних сектора. Упркос чињеници да продуктивност радне снаге несумњиво расте са повећањем величине предузећа, допринос МСП расту и развоју привреда постаје све значајнији. То се посебно огледа у погледу могућности за повећање запослености и креирању нових радних места, повећању ефикасности и равномернијој дистрибуцији дохотка. Мања продуктивност МСП је последица улоге коју ова предузећа имају у националним економијама. Повећање запослености и креирање нових радних места представља један од кључних циљева економских политика развијених земаља света. МСП су потенцијално значајан генератор запослености, при чему то посебно важи за креирање "пристојних", односно довољно добрих радних места. У ЕУ, МСП креирају две трећине радних места у приватном сектору. У поређењу са великим предузећима, са изузетком сектора трговине, у сектору МСП остварен је двоструко већи раст запослености. Микро предузећа су апсорбовала 58% укупног нето повећања запослености у приватном нефинансијском делу економије ЕУ. Доказано је да су предузећа млађа од 5 година, убедљиво најзаслужнија за отварање нових радних места. У транзиционим привредама, сектор МСП уколико остварује довољно брз и динамичан раст, повећава запосленост апсорбујући вишкове радне снаге настале као последица процеса приватизације и својинске трансформације великог броја друштвених и државних предузећа, чиме он остварује и важну социјалну функцију. Економије у којима МСП, искључујући микро предузећа, остварују доминантно учешће по правилу карактерише нижи ниво неједнакости у дистрибуцији дохотка.

За разлику од великих предузећа која природно теже остваривању монополског или олигополског положаја на тржишту, МСП доприносе стварању конкуренције односно конкурентне привредне структуре као предуслова повећања ефикасности привреде. Присуство већег броја МСП доводи до снижавања цена и унапређења квалитета производа и услуга. Полазећи од чињенице да је у свакој економији присутна оскудица капитала, велика предузећа остварују нижи ниво укупне продуктивности фактора у поређењу са МСП, а чак и када то не би био случај постојала би велика вероватноћа да би велика предузећа својим монополским тежњама узроковала смањење бруто националног производа и социјалног благостања.

Под димензијама МСП најчешће се подразумева следеће:⁶⁷

- Величина - у смислу да мања предузећа имају већу могућност за специјализацију и успешнија су у реализацији стратегије фокусирања на одређене тржишне нише. Међутим, мања предузећа располажу мањим/ограниченим ресурсима (мањи износ уложеног капитала и мањи број запослених). Један од највећих проблема МСП везан је управо за недостатак потребног капитала, што са своје стране лимитира могућности за даљи раст и развој.
- Мали број запослених - услед чега је власник уједно и менаџер предузећа што са једне стране обезбеђује стабилност и дугорочну оријентисаност у пословању, висок степен посвећености и идентификације са предузећем и одсуство притиска за остваривањем краткорочног успеха. Са друге стране ово индукује размишљање које је статичко и ограничено знањем и искуством власника, пословање у условима када власник не поседује знања, способности и искуства неопходна за управљање предузећем и када постоји велика шанса за појаву конфликта између власничких интереса и интереса менаџера. Многи проблеми и узроци кризе код ових предузећа управо леже у лимитираним знањима, вештинама и способностима самих власника = менаџера.
- Развијање блиског односа са потрошачима и пословним партнерима - чиме се креира стабилна база за даље пословање предузећа, отварају могућности да се кроз успешну пословну сарадњу обезбеде бројне погодности као и склапају партнерства. Исто тако ту може да лежи и опасност, пошто се фокусирањем на постојеће послове могу пропустити шансе из окружења. МСП су често уговорним односима повезана са великим предузећима, услед чега су понекад веома зависна од њих и принуђена да „деле“ њихову судбину.
- Једноставна, често неформална организациона структура - која је флексибилна и адаптивна, са могућношћу брзог реаговања на претње и изазове из окружења и промене у захтевима потрошача, брзог и једноставног доношења одлука и међуфункционалне комуникације и сарадње између

⁶⁷ Eurobarometer Team of the European Commission, (2007) Observatory of European SMEs, Flash Eurobarometer, No. 196, Budapest, European Commission

запослених у предузећу. Оваква структура, међутим, често није адекватна за обављање сложенијих пословних подухвата и доношење и реализацију планова у домену интернационализације пословања. Поред наведених карактеристика, у контексту доприноса МСП привредном расту и развоју националних економија често се истичу и следеће њихове димензије

- У поређењу са великим предузећима, МСП су више радно интензивна и утичу на смањивање неједнакости у дистрибуцији дохотка. Ова предузећа имају значајну улогу у генерисању запослености и последично смањењу сиромаштва, посебно креирањем радних места за особе из сиромашнијих слојева друштва и жене са мањим бројем алтернативних извора прихода.
- У земљама у развоју МСП доприносе ефикаснијој алокацији ресурса тако што примењују радно интензивне производне методе чиме обезбеђују успостављање равнотеже између веће расположивости радне снаге и оскудице капитала.
- МСП подржавају креирање системских производних капацитета апсорбујући производне ресурсе на свим нивоима у привреди и доприносећи стварању динамичних и еластичних производних система у којима су мала и велика предузећа међусобно повезана. У поређењу са великим предузећима, МСП су географски равномерније алоцирана чиме доприносе развоју и дифузији предузетничких идеја и вештина и смањују економске разлике између урбаних и руралних подручја. Високе стопе гашења су, такође, једна од битних одлика МСП. Неизвесност опстанка је цена коју ова предузећа плаћају због своје оријентисаности ка иновативним и ризичним пословним подухватима и брзог и динамичног раста. У условима високог степена специјализације и недовољне диверсификације пословних активности, недостатак предузетничких вештина, знања и искуства, стратегија фокусирања на погрешну тржишну нишу или недоступност адекватних извора финансирања води гашењу предузећа. Висока стопа смртности МСП има негативне импликације на просечну ефикасност употребе ресурса и сигурност радног места запослених. МСП карактерише и неуједначеност дистрибуције у различитим индустријским гранама, па је тако највећи број ових предузећа присутан у радно интензивним и услужним делатностима, односно у сферама трговине, некретнина, издавања и пословних активности.

Полазећи од цикличног карактера савременог привредног развоја, од посебне важности је на овом месту посебно напоменути да су МСП у условима кризе много осетљивија и рањивија од великих предузећа. Када је привреда у рецесији проблеми МСП, међу којима се посебно истиче недостатак потребног капитала, се додатно продубљују а појављују се и нови и то пре свега у домену тражње за производима и услугама. Рањивост МСП у условима кризе објашњава се следећим њиховим карактеристикама:

- МСП много теже од великих предузећа спроводе поједине активности реструктурирања из разлога што су ова предузећа већ мала,
- низак степен диверсификације пословних активности,
- слаба финансијска структура,
- низак или никакав кредитни рејтинг,
- зависност од кредита, као основног екстерног извора финансирања и
- доступност мањег броја алтернативних извора финансирања.

Тешкоће приликом обезбеђивања финансијских средстава, односно ограничен приступ повољним изворима финансирања, представља можда најважнију карактеристику МСП. Могућност прибављања капитала је кључна детерминанта опстанка, раста и развоја ових предузећа. Ослањање преваходно на сопствена средства је проблематично услед њихове ограничености и немогућности да задовоље растуће потребе предузећа за капиталом, нарочито у каснијим фазама животног циклуса. Позајмљена средства из различитих извора су много мање доступна МСП него великим пословним системима. Као најчешће препреке коришћењу банкарских кредита издвајају се:⁶⁸ недостатак одговарајућих средстава обезбеђења кредита, непостојање документације о пословном подухвату и предузећу, одсуство знања да се пројекат на одговарајући начин представи кредиторима, оријентација кредитора на финансирање великих предузећа и, последично, непостојање методологије за оцену малих пројеката што чини поступак оцењивања скупим, посебно у односу на мале, појединачне износе кредита.⁶⁹ Обезбеђивање потребних средстава посредством приватних инвестиционих фондова, фондова ризичног капитала (*venture capital*) и пословних анђела, о чему ће у наставку бити више речи, углавном је резервисано само за иновативна и МСП са високим потенцијалом раста. Учешће ових извора у

⁶⁸ A Market-Oriented Strategy For Small and Medium-Scale Enterprises, Kristin Hallberg, DISCUSSION PAPER NUMBER 40, The World Bank Washington, D.C.

⁶⁹ www.unece.org

финансирању МСП и даље је изузетно скромно. Прикупљање капитала на берзи, путем иницијалне јавне понуде акција, је једна од могућих алтернатива за финансирање МСП која је такође проблематична из разлога што је већина ових предузећа недовољно атрактивна за инвеститоре. У условима поменутих ограничења у приступу изворима финансирања, од изузетне је важности да МСП буду упозната са свим доступним алтернативама као и њиховим појединачним предностима и недостацима.

3.2. Опис угрожених сектора и програми за реиндустријализацију и запошљавање

Принципи реиндустријализације треба да се остварују: на примени савремених технологија и на вишим фазама финализације производње, као и на еколошки одговорним и енергетски ефикасним индустријама. Такође, програми нове индустријализације требају бити конципирани – колико год је то могуће – на домаћим сировинама и репромаријалима, као и на извозним програмима.

У стратегији о реиндустријализацији треба по важности и потенцијалима утврдити индустријске гране којима се даје приоритет развоја у наредном периоду. У наредном тексту набројаћемо гране по приоритетима:⁷⁰

- 1.) Развој аграрне производње
- 2.) Развој енергетике
- 3.) Развој металске индустрије
- 4.) Развој ауто-индустрије
- 5.) Развој хемијске индустрије
- 6.) Развој фармацеутске индустрије
- 7.) Развој наменске индустрије
- 8.) Развој грађевинарства
- 9.) Развој саобраћаја и саобраћајне инфраструктуре
- 10.) Развој науке и информационокомуникационих технологија (ИЦТ)

1.) Развој аграрне производње

⁷⁰ <http://www.makroekonomija.org/>

Засигурно имамо ретко велике ресурсе који представљају огромне потенцијале за развој аграрне производње. Међутим, веома је важно да се у будућој стратегији дефинише, као и да се економским политикама континуално усмерава, равномерни развој – примарне производње у ратарству, воћарству, виноградарству и вртларству, као и примарни развој рибарства и сточарства, као и прераде сировина добијених наведеним процесима производње. Примарна производња у наведеним секторима треба бити само основа за изградњу прерађивачке индустрије која је императив за ослобађање од сиромаштва. Развој те индустрије, са средњим и високим степеном технолошке интезивности, треба бити обавеза и стратешки циљ сваке политике, без обзира ко је и која странка на власти.

2.) Развој енергетике

Сви енергетички сектори – електро, гасни и нафтни су веома битни и имају велике производне потенцијале, као и тржишне могућности. Глобална тражња за енергентима стално расте. Тај тренд ће и даље и све убрзаније расти, зато што је енергетика постала основна база развоја људског друштва.

Србија има све потенцијале за развој енергетике која убрзо може постати значајан чинилац, како развоја тако и нашег извоза. У будућности треба се фокусирати на развој и експлоатацију обновљивих извора енергије. Као што је и видљиво, енергетика је незаобилазна и растућа грана привреде те јој због тога треба и дати приоритет у развоју.

3.) Развој металске индустрије

Металска и машинска индустрија су биле веома развијене до 90-тих година прошлог века, а после тога шта се издешавало већ је речено. До тада је било више успешних производних система из ове области са квалитетним и препознатљивим брендovima. Због вишедеценијске производне традиције у остатцима ових фабрика у којима су одржани производни програми и сачувани људски ресурси, као и одржане тржишне позиције, постоји реална основа за обнову и изградњу модерне металске и машинске индустрије.

4.) Развој ауто-индустрије

Ауто-индустрија је растућа грана привреде и са прозивођачима компоненти чини једну од најбитнијих индустријских грана у свету. Код нас ова индустрија добија на значају после доласка Фиата и још неколико произвођача ауто-компоненти. Међутим, треба констатовати да је производња Фиатових аутомобила у Србији углавном монтажног типа где се аутомобили монтирају од увезених компоненти. У оваквој врсти производње додата вредност се састоји само из живог људског рада и дела компоненти произведених у Србији. Управо због тога, односно због мале разлике између вредности увезених компоненти и вредности финалног производа који се извози, ова производња неће битније побољшати нашу девизну билансу. Но, надајмо се да ће се повећавати удео домаћих компоненти и да ће производња Фиат аутомобила знатније допринети развоју наше економије. Тај значај би се увећао када би дошао још неки сличан произвођач. Већ у таквим околностима ауто-индустрија у Србији би представљала значајан чинилац развоја. Због тога је потребно и ову индустријску грану сврстати у приоритете.

5.) Развој хемијске индустрије

И ова грана индустрије у Србији је била веома развијена и ту је индустрију чинило неколико великих и значајних система. Имајући у виду да у хемијској индустрији нису лимитиране нити научне, а нити тржишне могућности, треба ову производну грану сврстати у приоритете.

6.) Развој фармацеутске индустрије

Фармацеутска индустрија је једна од веома важних индустрија и представља растућу грану привреде у свету. Развој науке, која је функцији лечења људи и продужења људског века, као и нарастајуће потребе за побољшање здравствене заштите људи, условљавају развој фармацеутске индустрије и повећање обима производње лекова. Србија је имала развијену фармацеутску индустрију, али нажалост и ова, као и остале индустријске гране, знатно је уништена. Примера ради, поменућемо неодговорну државну политику према произвођачима лекова као што су „Југоремедија“ и „Галеника“. Не треба посебно напомињати, да је производња лекова стратешка индустрија и да је по важности испред наменске индустрије. Из тих разлога, ова се индустрија мора заштитити и истој треба дати приоритет у развоју.

7.) Развој наменске индустрије

Наменска индустрија у Србији била је веома развијена и спадала је у сам врх наменских индустрија у свету. Још увек постоје сачувани програми, техничко-технолошки пројекти и људски ресурси са високим образовањем и знатном емпиријом што нас обавезује да се такви потенцијали ставе у функцију производње нових вредности. Уз наведено, треба поменути да наменска индустрија има велики привредни мултипликатор и значајан кооперантски потенцијал, као и добре тржишне могућности, те из тих разлога овој грани привреде треба дати заслужно место у приоритетима развоја индустрије.

8.) Развој грађевинарства

Грађевинарство је најпропулзивнија грана делатности и треба јој дати приоритет у развоју. Упослењем грађевинарства, упошљава се целокупна привреда. То значи да је грађевинарство веома пропулзивна и комплементарна грана привреде која покреће све остале делатности. У протеклом периоду нашим грађевинарима је онемогућено да учествују на домаћим тендерима због немогућности обезбеђења квалитетних гаранција, што представља парадокс и указује на лошу страну наше економске политике. Такву праксу требало би мењати и дати грађевинарима приоритет у развоју.

9.) Развој саобраћаја и саобраћајне инфраструктуре

Саобраћај и саобраћајна инфраструктура су основни чинилац друштва и услов опстанка друштвене заједнице. То је друштвени крвоток и тамо где не досежу саобраћајне артерије, то је географско подручје осуђено на демографско одумирање. Саобраћај је услов не само развоја, већ и опстанка друштва. Без изграђене саобраћајне инфраструктуре и доброг саобраћаја нема ни развоја осталих делатности.

10.) Развој науке и информационокомуникационих технологија (ИЦТ)

Улагање у образовање и науку није трошак, већ најисплативија инвестиција за будућност. Инвестирати у науку, значи усмеравати сопствену будућност у она стања у која друштво намерава доћи. Време у коме се врши такво инвестирање је корак са којим се иде из прошлости у будућност. Посебну пажњу треба поклонити развоју информационокомуникационих технологија у циљу стварања информационог друштва. У ствари, информационо друштво је друштво у коме стварање, дистрибуција и манипулација информацијама постаје значајна културна и економска активност. То је

нова економија која се заснива на економији знања, јер профит генерише експлоатацијом знања, а у мањој мери природних ресурса. Централно место у овим друштвима заузимају информационе технологије које директно утичу на производњу и економију и сматрају се наследником индустријских друштава. Информационо друштво није пролазна иновација, већ научно-развојни процес и пут будућности за спремне и образоване нације, с једне стране и смртно оружје усмерено према оним који нису едуковани, припремљени и организовани за живот у новом добу, с друге стране.

Сходно наведеном, треба економији знања као најновијој и растућој грани привреде, дати приоритет и обезбедити неопходне претпоставке за развој, а то су: 1.) образовање, што подразумева да треба прилагодити програме образовних установа потребама ове врсте индустрије, 2.) инфраструктура – то подразумева да треба обезбедити неопходну информациону, локацијско-смештајну и осталу инфраструктуру да би се ова делатност развијала, и 3.) обезбедити статус *off shore* зоне – овој делатности је неопходан статус *off shore* зоне ради легализације постојећих и отварања будућих информационих центара. Наиме, на сличан начин раде све овакве индустрије у свету. Због нерешеног статуса у нашо земљи, ова се делатност илегално и под туђим именом обавља за неке партнере у свету. Имајући у виду наведено, неопходно је озакопити ову делатност и омогућити њен развој.

Поред набројаних грана, које требају бити окосница и циљни приоритети развоја, логично је да треба у складу са могућностима развијати и остале, како производне, тако и терцијалне делатности.

На крају може се констатовати да је од 1990. до 2000 године, због санкција и ратова, наша индустрија девастирана и технолошки застарела. Од 2001 године вођена је политика уништења индустрије. Након друштвено-економских промена, имплементирани су инструменти глобализације и све се заснивало на тези неолибералзма са познатом флоскулом да ће „невидљива рука тржишта“ решити све проблеме због чега је неопходно да се држава повуче из свих позиција и да препусти страним инвеститорима да слободно „харају по земљи Србији“ и одраде оно што треба да одраде.

Због свега наведеног, неопходно је што пре изменити приступ у вођењу економских политика тако да индустријске политике буду у фокусу и да воде развој

земље, а да макроекономска, монетарна и фискална следе ту политику и делују преко механизма аутоматских стабилизатора.

Државу треба чинити компетентан и одговоран апарат, састављен од меритократије, који би требао својим политикама креирати и усмеравати друштво према жељеним циљавима и стално радити на стварању повољнијег економско-правног амбијента. Када је у питању економија, државни апарат (посматран као менаџмент, а не као сила принуде) треба да делује само када наступе ванредне ситуације, изазване било каквим кризама или било којим врстама монопола на тржишту (капитала, роба и услуга). У таквим ситуацијама државни менаџмент требао би што ефикасније и што брже отклањати све врсте деструкција и негативних појава ради умањења штетних последица. Дакле, држава треба да води балансирајућу и развојну политику друштва и да стално побољшава и унапређује услове привређивања и да даје подстицаје за нове инвестиције.

Најједноставније речено, држава треба имати компетентан и одговоран менаџмент који ће водити развојну политику у свим сегментима друштва која треба бити израз интереса већине грађана Србије, а не политику која је израз интереса мањина, појединих интересних група или интереса глобалистичких (империјалистичких) сила.

Реиндустријализација треба да се заснива на пирамидалној структури индустријске политике. У основи пирамиде су структурне реформе и инфраструктурне инвестиције. Доњи слој пирамиде је најважнији, то је основа која мора бити цврсто постављена и представља предуслов за изградњу горњих слојева концепта реиндустријализације. Без цврсте основе горњи слојеви пирамиде не могу да дају задовољавајуће резултате. На пример, активне политике у правцу равномерног регионалног развоја неће дати ефекте ако изостану инфраструктурне инвестиције.

У извештају Светске банке⁷¹ каже се да су географски неутралне („слепе“) индустријске политике боље и да у том случају никако не изостаје преливање позитивних ефеката на заостале регионе. Није добро да се праве нове разлике између развијених и неразвијених региона, већ треба радити на исправљању недостатака неразвијених подручја и њиховом повезивању са развијеним.

⁷¹ World development report: Reshaping economic geography 2009.

Изградња средњег слоја концепта индустријске политике одражава потребу формулисања линеарне, недискриминаторне индустријске политике. Основа оваквог приступа треба да буде фокусирање на процесе, а не на исходе. У горњем слоју пожељни су селективни инструменти индустријске политике, којим би се омогућило стварање амбијента неопходног за изградњу нових конкурентских предности. И у овом случају фокус је на процесима, али, овог пута, са жељом да се постигну иденти" ковани исходи.

За развој нових области пословања потребна су три елемента: финансијска средства, финансијски посредници и предузетници. Уколико нема једног од наведена три елемента, остала два остају неискоришћена. Због тога је потребно радити у сва три правца, па ће предложене мере индустријске политике бити усмерене ка свим наведеним елементима.

Кључни фактор је ослушкивање привреде и прилагођавање државних институција. Преко је потребно да држава препозна значај и подржи развојно оријентисане субјекте и помогне у ситуацијама када „закажу“ тржишни механизми. Предузетници генерално имају анимозитет према упуштању у нове области пословања, са основним разлогом високих трошкова и ризика. Из овога закључујемо да је од есенцијалног значаја подршка државе да охрабри нове пословне активности. Помоћ треба бити пружена у координацији напора за различите инвестиције или у преузимању дела неопходних инвестиција. Овде не треба заборавити моменат да је индустријска политика мера државног интервенционизма и да подржева трошење средстава пореских обвезника, те је неопходно да буде осмишљена квалитетно. Држава као регулатор и субјекат са интервенционистичком моћи не треба да подржава секторе, активности и предузећа која могу да се финансирају из приватних извора (кредити, инвестиције), као ни предузећа са лошим перформансама.

Решење за раст запослености у земљама посттранзиционог периода се види у тзв. моделу *MILES*, преведеног на српски могао би се назвати Мени активности кроз секторе: **МИРОС**⁷²

- **Макроекономска стабилност** – јесте битан предуслов за отварање нових радних места. Предузећа се подстичу да отворе радна места када имају стабилан хоризонт планирања у смислу свеукупне политике. С тим у вези,

⁷² Владимир Гречић, Куда иде Србија – остварења и думети реформи, Економски факултет у Београду, Београд, 2008 (стр. 152)

- обезбеђење политичке стабилности бажи за битан фактор за смањивање незапослености.
- Боља **инвестициона клима** – води нижим трошковима и смањењу неизвесности. Предузећа ће проширити и креирати формални сектор запошљавања (отварање радних места) када су трошкови пословања (претерана регулатива, корупција, неразвијена инфраструктура) нижи и предвидиви.
 - **Реформе тржишта рада** – могу да подстакну предузећа да запошљавају раднике, као и да прави кадрови дођу на радна места за која су се образовали и обучавали у претходном периоду. Ова ставка је директно повезана са реформама у образовању, помоћу којих ћемо добити програме планских формирања кадрова и струку која ће бити усаглашена са тржишним потребама.
 - Одговарајуће **образовање и занимања** – су од круцијалног значаја за развој тржишта рада. Већа продуктивност сама по себи захтева и одговарајућа занимања, тако да ће образовани млади људи имати веће могућности у проналажењу посла, сходно потребама тржишта.
 - На крају, **социјална сигурност** – у доброј мери утиче на креирање тражње за отварањем радних места. Амбијент у коме се познају права радника утиче позитивно на продуктивност рада, па самим тим и генерални прогрес.

3.3. Животни циклус предузећа

Концепт животног циклуса предузећа, па самим тим и финансијски животни циклус предузећа заснован је на аналогiji између предузећа и биолошких организама, односно на становишту према којем предузећа пролазе кроз сличне фазе развоја као жива бића и то кроз фазу рађања и детињства, младости, зрелости, старења и умирања. Ток промена које се у току животног циклуса дешавају унутар предузећа је предвидив, а промене су кумулативне и проузроковане интерним факторима. Сваки предузетнички подухват еволуира током времена пролазећи кроз унапред познате фазе од старт–ап фазе преко фазе раста и развоја до опадања и затварања. У свакој од фаза раста дешавају се промене у карактеристикама предузећа, а управљање тим променама захтева различите вештине, структуре и ресурсе. Покретање бизниса може да буде

различно, али након оснивања постоји одређен степен сличности између свих предузећа која се налазе на истом стадијуму развоја. У почетним фазама развоја највећи проблеми предузећа су у домену финансија и маркетинга, а у каснијим фазама у домену стратегије и менаџмента.

3.4. Финансирање малих и средњих предузећа у различитим фазама животног циклуса

Финансирање је значајан фактор који детерминише опстанак и раст МСП. Оснивање предузећа, ширење пословних активности, развој нових производа и инвестиције у постројења, опрему и људске ресурсе директно је условљено могућношћу предузећа да задовољи потребе за капиталом. Мала предузећа, по правилу, оснива појединац (предузетник) или група од неколико људи који имају предузетничку идеју, располажу сопственим средствима и/или имају финансијску помоћ породице или пријатеља у замену за учешће у предузећу. Уколико је предузеће успешно врло брзо ће се јавити потреба за ширењем бизниса и иновацијама. Тада наступају проблеми из разлога што је обезбеђивање финансијских средстава много теже за мала него за велика предузећа.

МСП се обично суочавају са ограниченом приступом повољним изворима финансирања и на тржишту новца и на тржишту капитала, и то посебно у погледу услова и цене њиховог коришћења. Отежано финансирање је највећа препрека расту и развоју МСП. У почетним фазама раста, већина малих предузећа се ослања на сопствене изворе финансирања. У каснијим фазама животног циклуса потребе за капиталом превазилазе интерне могућности власника, и он тада мора да размотри коришћење екстерних извора финансирања како би обезбедио средства за неопходне инвестиције и развој пословања. Финансирање из екстерних извора посебно је проблематично за старт–ап и веома млада предузећа која немају историју пословања и недостају им средства обезбеђења, као и за иновативна предузећа чији пословни подухвати су веома ризични.

За обезбеђивање финансијских средстава, МСП могу користити интерне и екстерне изворе, као и различите њихове комбинације. МСП најчешће користе интерне изворе финансирања под којима се подразумевају сопствена новчана средства,

средства од нераспоређене добити и/или од продаје имовине. Међу екстерним изворима разликују се неформални и формални извори финансирања. Неформални извори су средства прикупљена од породице, пријатеља и богатих појединаца – тзв. пословних анђела, док формални извори обухватају различите видове традиционалног задуживања (кредити комерцијалних банака и других финансијских институција, микрокредитирање лизинг), као и фондове ризичног капитала, факторинг, трговачке кредите итд. Предузећа најчешће користе комбинацију више различитих извора финансирања, водећи притом увек рачуна о односу између сопственог и позајмљеног капитала. Доступност различитих извора финансирања се мењају током животног циклуса предузећа у зависности од фазе раста, циљева и потенцијала раста, сектора у којем предузеће послује и односа менаџмента према ризику.⁷³

У настојању да потребна финансијска средства обезбеде из најповољнијих извора, предузећа се током читавог животног века суочавају са дилемом: власнички капитал или задуживање? Имајући у виду бројне предности и недостатке обе алтернативе, оптимална структура финансирања у великој мери је детерминисана циљевима раста и развоја сваког предузећа. У погледу власничког капитала, МСП су на располагању следећа четири извора:⁷⁴

- сопствена средства
- средства породице и пријатеља
- средства неформалних инвеститора – богатих појединаца, тзв. пословних анђела
- средства формалних инвеститора – фондови ризичног капитала

На почетку животног века предузећа, број расположивих извора финансирања је мали. Услед ограничености поузданих података о финансијским и другим карактеристикама пословног подухвата, привлачење екстерних финансијера је отежано. Истовремено, кредитна способност младих предузећа је изразито слаба. Како предузеће постаје веће и старије, долази до диверсификације доступних извора финансирања. У раним фазама, предузеће се у највећој мери ослања на сопствена средства и позајмице од пријатеља и породице. Са растом предузећа, интерне финансијске могућности се исцрпљују а повећавају се могућности коришћења спољног капитала у различитим формама – пословни анђели, формални инвестициони фондови,

⁷³ Група аутора, *Cyclicality of SME Finance*, EIM Business and Policy Research, 2009, стр. 21.

⁷⁴ *Market Failure in the Provision of Equity to SMEs*, стр. 171, <http://www.hm-treasury.gov.uk/d/Bankreviewchaptsix.pdf>

корпоративне инвестиције, позајмице банака, итд. Финансирање у великој мери зависи и од типа предузећа, односно да ли је у питању традиционално МСП, основано са циљем обезбеђења прихода за појединца, породицу или мању групу запослених, или иновативно и предузеће са средњим или високим потенцијалом за раст.

У фази зачетка и *start-up* фази, лична уштеђевина и позајмице од породице и пријатеља представљају најзначајнији извор финансирања за већину МСП. Финансирање задуживањем код комерцијалних банака и других финансијских институција се користи само ако је то нужно неопходно и под условом да је доступно. Задуживање у овој фази је изузетно проблематично услед високог степена ризика и неизвесности исхода пословних подухвата. Предузетници, преферирају финансијску флексибилност због чега настоје да избегну плаћање анuitета, као и високе трошкове који прате задуживање. Различити програми државне подршке почетницима у бизнису такође су значајан извор обезбеђивања финансијских средстава у раним фазама развоја.

За предузетнике који имају иновативне пословне идеје и концепте, пословни анђели представљају јефтинији и доступнији извор прибављања капитала од формалних инвеститора. У овој фази, пословни пројекти су ризични, са високим потенцијалним стопама неуспеха и још увек су недовољно атрактивни за ризичне фондове и корпорације. Пословни анђели не само што обезбеђују капитал већ и неопходно искуство и вештине, због чега се у раним фазама развоја сматрају једним од најзначајнијих извора финансирања иновативних и брзорастућих МСП.

У фази раста, новчана средства предузетника су углавном исцрпљена због чега финансирање из екстерних извора добија на значају. Са растом МСП задуживање постаје атрактивнији извор финансирања. Задуживање, међутим, представља изразито скуп извор финансирања. Кредитирање МСП није профитабилно за банке због израженог ризика повраћаја средстава, високих административних и трошкова обраде захтева, као и зато што МСП обично немају адекватну књиговодствену евиденцију, финансијске извештаје и бизнис планове. Традиционална МСП у овој фази раста често користе факторинг, лизинг и трговачке кредите. Факторинг представља продају потраживања од купаца специјализованим финансијским институцијама пре рока доспећа за наплату, уз дисконт, односно умањење за камату. Лизинг је веома чест извор финансирања у земљама у транзицији у којима предузећа немају довољно новчаних средстава за куповину опреме и технологије. У питању је уговорни однос

између лизинг компаније и примаоца лизинга којим се опрема, постројења или возила дају на коришћење примаоцу лизинга на одређени временски период уз накнаду. Трговачки кредити, као облик краткорочног финансирања, су кредити које добављачи одобравају купцима када им омогуће одложено плаћање купљених производа и услуга. Они су важан инструмент управљања новчаним токовима. За предузећа са средњим потенцијалом за раст и за брзорастућа МСП, ризични капитал је погоднији извор финансирања раста од задуживања код банака. Вентуре капитал фондови улажу капитал у приватна предузећа са високим потенцијалом за раст, у замену за удео у власничкој структури. За разлику од финансирања коришћењем банкарских кредита, када обавезе по основу кредита оптерећују новчани ток предузећа током читавог периода трајања кредита, у случају финансирања путем фондова ризичног капитала дивиденде власницима се исплаћују само ако је предузеће остварило профит. У случају финансирања путем ризичног капитала нису потребна средства обезбеђења, као код задуживања код банака, што је иначе један од највећих проблема МСП. Високо потенцијална предузећа имају најшире могућности комбиновања различитих извора финансирања. Од осталих предузећа разликују се по томе што имају реалне шансе да капитал прибављају јавним позивом за откуп акција.

За предузећа са малим потенцијалом за раст је карактеристично да им је током читавог животног циклуса доступан ограничен број извора финансирања. У фази зрелости, ова предузећа се доминантно ослањају на средства од нераспоређене добити и на задуживање код банака. Предузећа са високим потенцијалом за раст такође користе кредите комерцијалних банака и других финансијских институција, али у овој фази неопходна средства прикупљају и емисијом акција, као и од различитих инвеститора.

Кратак резиме горенаведеног изгледа овако:

Фаза зачетка – Неформални акцијски капитал и позајмице од оснивача и сарадника, кредити банака, уколико је то неопходно и под условом да су доступни;

Старт-ап фаза – Неформални акцијски капитал и позајмице од оснивача и сарадника, кредити банака, лизинг за опрему;

Фаза експанзије – Акцијски капитал из оригиналних извора, позајмице од банака, други извори финансирања (лизинг и факторинг)⁷⁵

Кредити банака су још увек најзначајнији извор екстерног финансирања током животног века највећег броја МСП. На овај начин предузећа финансирају инвестиције, обртна средства и залихе. Услови кредитирања МСП се разликују по земљама али су увек мање повољни од оних под којима се задужују велика предузећа. Разлоге томе треба тражити у чињеници да су кредитне потребе ове две групе предузећа веома различите, односно да мањи износи кредита који се одобравају сектору МСП нужно захтевају и више каматне стопе како би банке обезбедиле жељену профитабилност. Највећи проблеми банака приликом одобравања кредита малим предузећима односе се на: недостатак адекватне књиговодствене евиденције, проблем обезбеђења кредита и неповољан кредитни рејтинг предузећа. Највећи проблеми МСП приликом коришћења овог извора финансирања су: високе каматне стопе, лимитирани износи кредита, дуге и скупе процедуре обраде захтева и одобравања кредита, проблематична средства обезбеђења.

Ретке су земље без значајних природних богатстава које су успешно изградиле савремену, индустријализовану и извозно оријентисану привреду, а да у томе МСП нису одиграла важну улогу. Тиме што служе као основна карика у ланцу снабдевања између малих произвођача и регионалних, националних или извозних тржишта, адекватно финансирана МСП имају значајан потенцијал за трансформацију, на пример, пољопривредног сектора. Пошто користе уштеде услед специјализације и доминирају извозним подсекторима са високим растом, МСП имају сличан потенцијал и за трансформацију прерађивачке индустрије.

Државна подршка, у облику кредита којима се испуњавају циљеви политика и других подстицајних мера, може бити од помоћи. Ипак, таква подршка може имати само ограничен утицај, ако се у обзир узме величина овог сектора, док истовремено постоји шанса за дисторзију на тржишту која може причинити више штете него користи. Да би се обезбедио већи и одрживи приступ изворима финансирања, потребно је смањити тржишне препреке којима се спречава ток приватног капитала према МСП. Само у контексту тржишних решења се може мобилисати довољно извора

⁷⁵ Извор: EVCA, преузето из: Cyclicity of SME Finance, EIM Business and Policy Research, 2009, str.22.

финансирања којима се могу задовољити потребе за растом економски продуктивних МСП.

Препознајемо да на приступ свих предузећа изворима финансирања, у условима најтеже економске кризе у последњих неколико деценија, негативан утицај имају различити фактори, као што су погоршање предуслова за пословање и мања склоност ка ризику. МСП су нарочито рањива услед своје слабије финансијске структуре и зависности од кредита. Па ипак, узевши то у обзир, постоје мере које Влада може и треба да предузме да би ублажила ефекте финансијских криза и побољшала услове за финансирање и тиме помогла МСП да одиграју значајнију улогу у покретању привредног опоравка. Многе државе широм света препознале су важну улогу коју МСП играју у покретању привредног опоравка. Иронија је у томе што лош приступ изворима финансирања већину МСП у посттранзиционим земљама чини зависним од привредног опоравка и док чекају да се ствари промене, МСП стагнирају или смањују обим свог пословања. У многим случајевима овакве фирме у потпуности напуштају формалну економију, чиме заобилазе порезе и прописе, подривају конкурентност легалних предузећа и не доприносе у потпуности ни јавним приходима, нити стварању нових радних места.

Без бољег приступа изворима финансирања МСП могу бити извори ризика који подривају макроекономску стабилност и поништавају неке од позитивних помака који се настоје остварити крајње болном, али и неопходном, фискалном консолидацијом. У најмању руку, без бољег приступа изворима финансирања МСП не могу да апсорбују губитке радних места у јавном сектору нити да створе приходе који би могли да ублаже утицај фискалних рестрикционих реформи.

Огромна већина МСП у посттранзиционим привредама, приступ формалним изворима финансирања ради инвестирања и раста, види као ограничен и непредвидив. Пројекција је да 60% МСП у предметним привредама не користи кредите из формалних извора. Чак и они који сваке године узимају кредите то чине у малом обиму – скоро половина ових фирми узима кредите од 10.000 евра или мање, а тек једна четвртина њих задужује се у износу од преко 50.000 евра. Преко две трећине МСП у посттранзиционим привредама имају проблеме са добијањем кредита, у поређењу са једном трећином фирми која се у развијеним земљама суочава са овим проблемима.

Веће фирме у оквиру МСП имају бољи приступ изворима финансирања. Око 52% укупне масе дуга МСП чине дуговања фирми са приходом од преко милион евра (8% свих регистрованих привредних друштава). Преосталих 48% дуговања отпада на предузећа са приходима мањим од милион евра (92% регистрованих привредних друштава). Приступ изворима финансирања такође је неадекватан за МСП у власништву жена и МСП у кључним секторима као што су пољопривреда, прерађивачка индустрија и грађевинарство, премда ове групе могу да буду одрживи и профитабилни зајмопримци.⁷⁶

Иако су банке водећи извор кредита за МСП која користе формалне изворе финансирања, њихове услуге се не користе у мери у којој би се то могло очекивати имајући у виду њихову доминацију на тржишту. Банке и даље нису склоне ризику који са собом носи кредитирање малих предузећа. Многе, такође не препознају да мали портфолији могу да буду квалитетни и забринуте су због трансакционих трошкова, јер ова два чиниоца веома утичу на повраћај уложених средстава у ситуацији у којој постоје јаки притисци да се оствари профит и очува капитал.

У светлу ових информација и статистичких података, не изненађује чињеница да предузећа стално наводе лош приступ изворима финансирања као једну од најзначајнијих препрека за раст и стварање нових радних места. Навешћемо пример да је Србија у најновијем извештају о конкурентности Светског економског форума на 105. месту од укупно 144 земље када је реч о приступу изворима финансирања, а 124. у погледу финансирања путем акција. Овај рејтинг је лошији од пласмана многих суседних земаља, а чак се и погоршао у односу на претходне године. Мада су на рангирање на овој листи утицали и одговори већих компанија, тај резултат одражава и ставове МСП.

У наредном поглављу презентоваћемо стандардну понуду кредитних пласмана пословних банака са којом излазе на тржиште. Понуда комерцијалних банака на тржиштима посттранзиционих привреда је мање-више слична, с обзиром на то да специјализованост у банкарском сектору није заступљена у оној мери каква је на развијеним тржиштима.

⁷⁶ Banca Commerciale Italiana, "The Banking Systems in Central and Eastern Europe and the Challenge of UE Enlargement", Monetary Trends No. 59, jun 2000, s. 24.

IV. ИЗВОРИ ФИНАНСИРАЊА И ПОДРШКА РАЗВОЈА МСП У ПОСТТРАНЗИЦИОНИМ ПРИВРЕДАМА

Понуда пословних банака према привредном сектору, у нашем случају малим и средњим предузећима односи се на кредите, депозите, документарно пословање, услуге платног промета, менично пословање, итд....

Из наведеног скупа послова које банка нуди својим клијентима, издвајамо кредитне послове који се дефинишу као најзначајнији облик извора финансирања.

4.1. Кредити комерцијалних банака

4.1.1. Кредити за обртна средства

Недовољност акумулације, било да је реч о домаћој или додатној до које се долази задуживањем у иностранству, упућује пословне субјекте да траже кредитна средства. Акумулативност наше привреде која је у развоју, није на таквом нивоу да би могла у потпуности обезбедити потребе за основним и трајним обртним средствима. Иностранци извори за задовољавање домаћих потреба за улагање у основна и обртна средства условљени су могућношћу задуживања у иностранству. Имајући у виду да је домицилни биланс економских односа са иностранством негативан, то су и могућности за задуживање у иностранству ограничене.⁷⁷

Под *обртним средствима* предузећа подразумевају се она средства која мењају облик да би се, мењајући га, поново вратила у првобитни новчани облик; ту спадају: готов новац, сировине и материјал, производња у току, залихе готове робе, потраживања од купаца и др. Када се средства обезбеђују од банке да би се покриле наведене намене, онда је реч о коришћењу кредита за обртна средства. Предузеће које је у оснивању кредит за (трајна) обртна средства обезбеђује истовремено када и кредит за основна средства, с тим што се она користе тек по завршетку грађевинских објеката и монтаже опреме. Предузеће које за собом има већ одређени радни век такође се може јавити за кредит за трајна обртна средства, било због повећане производње, било што је дотадашња обртна средства утрошило у инвестиције.

⁷⁷ Милутин Ћириковић, *Банкарски менаџмент*, Економски институт Београд, Београд, 1995, стр. 125-141

Кредити за трајна обртна средства спадају у дугорочне инвестиционе кредите. Трајна или стална обртна средства у једном предузећу представљају онај део обртних средстава који је трајно везан за производњу и промет и који није подложен сезонским променама. Средствима из кредита за стална обртна средства обезбеђују се материјал за репродукцију, недовршена производња, полупроизводи и готови производи, као и новчана средства намењена прибављању тих ствари и део потраживања из основа редовног пословања. *Ови кредити се одобравају из дугорочних извора средстава банке*, која потичу из прикупљених или прибављених средстава и која су по свом квалитету дугорочна средства, тј. потичу из реалне акумулације.

Осим тога што предузећа прибављају потребна средства из сопствене акумулације, потребе у обртним средствима задовољавају и на друге начине и из других извора средстава, првенствено помоћу *краткорочних кредита за повремена обртна средства*, за које као извори могу служити разни депозити и кредити из примарне емисије Народне банке. Кредити који се одобравају привреди у обртне сврхе изузетно су значајни, јер омогућавају континуитет одвијања процеса репродукције. Ако, на пример, има довољан износ обртних средстава за почетак производног процеса, она помоћу њих купује потребне сировине и остали материјал и плаћа радну снагу. Када произведе одређене количине производа, она би их морала прво продати и тек пошто би тако поново дошла до обртних средстава, могла би отпочети нови процес производње. Будући да се реализација робе не мора одиграти одмах пошто је произведена, и да ту некада може протећи више времена, предузеће би у том случају морало да чека и да не производи нове производе. Кредит у овом случају обезбеђује непрекидни ток производње. Велики значај кредита за обртна средства огледа се и у превазилажењу сезонских осцилација у процесу производње, као што је то у прехрамбеној индустрији; нарочито је то изражено у производњи шећера, где радна организација помоћу кредита долази до обртних средстава која су неопходна за време кампање прераде шећерне репе. Велику улогу *кредит за обртна средства има и приликом отклањања застоја на тржишту* због којих се прекомерно гомилају залихе готових производа, што веома ангажује и блокира сопствена средства. Када се отклоне поремећаји на тржишту а залихе продају, пословни субјект из реализације отплаћује кредит.

Банкарски кредити за обртна средства могу се посматрати:

- ▶ у функцији снабдевања укупног процеса производње и расподеле потребном количином новца као прометног средства, и
- ▶ у функцији фактора активирања и убрзања развоја материјалних продуктивних снага и обезбеђења нужног степена стабилности у привреди.

Кредит у функцији снабдевања укупног процеса производње и расподеле потребном количином новца као прометног средства везује се за принцип кредитирања робе од момента производње до момента коначне продаје (потрошње). То су класични послови кредитирања домаћег промета и извоза.

Кредит у функцији активирања и убрзавања развоја производних могућности, кредитирањем производње, залиха и слично, ствара противтежу раније створеној куповној снази, чиме се односи на тржишту уравнотежују.

а) Врсте кредита за обртне потребе

Према року на који се кредит одобрава разликујемо ***дугорочне кредите***, који се дају за трајна обртна средства, и ***краткорочне кредите***, који се дају за повремена обртна средства.

Према ***намени*** за коју се кредити одобравају разликујемо:

- ▶ кредите за производњу,
- ▶ кредите за залихе,
- ▶ кредите за робни промет.

Кредити за производњу

Кредити за производњу се одобравају првенствено:

- ▶ за производњу прехранбених производа, за нормално снабдевање потрошача,
- ▶ за набавку дефицитарних домаћих и увозних сировина и репродукционог материјала,
- ▶ за кредитирање производње робе за извоз, као и за производњу робе, којом се замењује увоз,

- ▶ за припремне радове за изградњу крупних објеката, уређење терена и за стамбену изградњу.

За одобравање ових кредита за производњу потребно је, осим општих услова, испунити и посебан услов, а то је безбеденост пласмана производње за коју се тражи кредит.

Кредити за залихе

Ова врста кредита за обртна средства одобрава се предузећу под условом да је **обим залиха економски оправдан**. Ови кредити се најчешће одобравају у периодима неусклађености производње и продаје, или због немања трајних обртних средстава која су потребна за редован обим пословања.

Кредити за залихе могу се разврстати и на кредите **за сезонске и за ванредне залихе**. Постоје предузећа чији је предмет пословања такав да се производња одвија континуирано и равномерно у току целе године, а реализација само у неком периоду године, и обратно, производња се одвија у краћем временском периоду, а реализација тече равномерно целе године. Да не би било поремећаја у производњи, односно реализацији, одобравају се **кредити за сезонске залихе робе**. У неким периодима могуће је угрожавање редовног снабдевања предузећа, нарочито репродукционим материјалом из увоза, затим се може десити да нека подручја земље буду одсечена од снабдевачких центара због поремећаја у саобраћају, нарочито зими, итд. За све те прилике може се рећи да су ванредне, а предузећа могу да добију од банке краткорочне **кредите за ванредне залихе робе**, да се не би обустављала производња, односно да се не би угрозило снабдевање становништва.

Када је реч о кредитирању залиха, мора се водити рачуна да се не одобравају кредити за некурентне залихе, тј. за оне производе који се не могу продати на тржишту. Средства **кредита за залихе** обично се користе:

- ▶ **за залихе припремљене за извоз**, и то на основу документације којом се доказује да је извоз уговорен,
- ▶ **за залихе основних прехрамбених производа**, пре свега за залихе пшенице и брашна, за производњу хлеба, за залихе свежег меса и млека и за залихе воћа и поврћа,

- ▶ *за залихе материјала за репродукцију, готових производа и трговачке робе;* кредити се одобравају за превазилажење сезонских неусклађености између производње и промета, као и других специфичних узрока који утичу на стварање залиха материјала, производње у току и готових производа,
- ▶ *за припрему и залихе у издавачкој делатности* и штампање одређених књига и издања,
- ▶ *за залихе потребне за редован обим пословања.*

Ови кредити се одобравају предузећима којима недостају трајна обртна средства, што им онемогућава извршење плана производње и промета.

Кредити за робни промет

Ови кредити се обично користе за поспешивање промета, куповине и продаје робе, у сопственим продавницама, у veleпродаји, малопродаји и спољнотрговинском промету. *Кредите за робни промет* могу користити прометне организације и производна предузећа за робу која је предмет њиховог пословања за следеће намене:

- ▶ *за куповину робе,* а на основу доказа да уговорени рок плаћања није дужи од законски предвиђеног рока,
- ▶ *за увоз* на основу кога се не може остварити реесконт; ту се најчешће одобравају кредити за увоз сировина и репроматеријала са конвертибилног подручја,
- ▶ *за продају робе у сопственим продавницама.* Корисници ових кредита су најчешће производна предузећа која продају своје производе преко мреже сопствених продаваца,
- ▶ *за промет осталих врста робе.*

Кредити за робни промет снабдевају прометне канале потребним новчаним средствима, како би се промет робе нормално одвијао и тиме обезбеђивали услови за одржавање континуитета производње. У оквиру ових кредита могу се разликовати *кредити за куповину и кредити за продају робе.* Кредити за куповину робе су значајни због тога што од куповине потребних сировина и материјала до производње готових производа и њихове реализације, прође дужи или краћи временски период, па их предузећа користе за куповину, јер им недостају трајна обртна средства. Чешћи је

случај да ове кредите користе прометне организације. Обрнуто је када предузеће за произведене производе има купца а они нису у могућности да их плате у краћем року (15-20 дана); онда се продавац обраћа банци а ова му одобрава краткорочни кредит за обртна средства за продају робе. Овде се мора водити рачуна да не буде дуплог кредитирања, тј. да једна банка не кредитира продавца кредитом за продају робе, а друга банка купца за куповину робе, и то за исту робу.

4.1.2. Кредити за инвестиционе потребе

Улагања средстава у инвестиције битан су услов динамике привредног раста и развоја. Предузеће, да би могло да инвестира, рачуна на своја расположива средства реалне и новчане акумулације, а када она недостају предузеће се обраћа банци за кредитна средства која би надоместила део средстава за завршетак започете инвестиције. *Инвестициони кредити банака*, који се одобравају из подбиланса дугорочних средстава, намењени су за *финансирање трајних улагања* у пословање предузећа. Сврха тих улагања може бити техничко-технолошко унапређење материјалне основе рада (улагања у грађевинску инфраструктуру, опрему и знање), или обезбеђење трајних обртних средстава која су неопходна за редовно пословање.

Могућност банке да у оквиру своје политике пласмана пројектује и одобравање инвестиционих кредита условљена је волуменом и структуром кредитног потенцијала, и то посебно оног дела који има карактер трајних средстава, као што су: средства фонда оснивача, средства резерви, дугорочни депозити, дугорочна кредитна средства (од домаћих и инобанака) и сл. Да би банка одобрила инвестициони кредит свом пословном клијенту, неопходно је да располаже одговарајућом документацијом коју је тражилац кредита дужан да презентира банци. Релевантна документација која прати кредитни захтев је инвестициони програм и инвестиционо-техничка документација. Инвестициони програм је елаборат у коме се образлажу циљ и намена инвестиционих улагања. У инвестиционом програму, осим назнаке о каквом је инвестиционом пројекту и објекту реч, указује се на економску оправданост таквих улагања. *Детаљна анализа фактора економске природе, као што су: сировинска база, енергетски извори, транспорт, радна снага, потребна обртна средства, асортиман производње, затим калкулација цене, рачуни рентабилности и др. пружају банци довољно аргументоване доказе* за доношење одговарајуће одлуке о кредитном

захтеву. У инвестиционо-техничкој документацији дају се детаљна техничко-технолошка решења инвестиционог пројекта и концепт његове реализације.

Процедура одобравања инвестиционих кредита је у поступку иста као и приликом одобравања кредита за обртна средства, али је анализа економских фактора детаљнија и потпунија, јер захтева и стручну анализу експерата ван банке. Приликом доношења одлуке о одобравању кредита банка користи различите критеријуме, али са истим циљем: да јој укажу на рационалност извођења и пуштања у погон предложеног инвестиционог пројекта. Оцена пројекта у делу економских индикатора-рентабилитет, девизни ефекти, висина сопственог удела инвеститора, рок враћања кредита и др. - пружа довољно информација за одлуку банке да подржи и финансирање пројекта, или одустане од било какве кредитне подршке. Позитиван кредитни предлог разматрају органи банке и доносе коначну одлуку да је кредит одобрен. После тога се закључује уговор о кредиту и од тог момента се одобрени кредит ставља на располагање.

Динамика коришћења инвестиционих кредита условљена је техничком реализацијом изградње инвестиционог пројекта. За време парцијалног коришћења кредита банка израчунава тзв. интеркаларну камату (која је по правилу на истом нивоу као и редовна уговорена камата) која се приписује основном дугу и ануитетно распоређује на рок отплате кредита. Повраћај кредита, у погледу рока отплате, почиње на дан који је предвиђен у уговору. За уредно и сигурно враћање кредита од стране корисника, банка прибавља одговарајуће облике јемства, као што су: гаранција друге банке, менично јемство, упис хипотеке као заложног права на некретнине, цесија потраживања осигурања имовине корисника кредита са винкулацијом полисе осигурања у корист банке, и др.

Међу инвестиционим кредитима посебну групу чине *кредити за трајна обртна средства*, који су условљени перманентним потребама за одређеном сумом средстава. Документациона основа коју банка тражи за одобравање ове врсте кредита знатно је симплифицирана.

4.1.3. Остале врсте кредита

Осим наведених врста кредита који су уобичајени у пракси банака, постоје и одређене врсте банкарских кредита који се одобравају уз претходно реално обезбеђење

које је корисник дужан да презентира банци, како би банка ако се укаже таква потреба могла да наплати укупну вредност кредита. Овој групи кредита припадају: **есконтни, хипотекарни, ломбардни, рамбурсни, кредити по текућем рачуну и кредити по основу датог акцепта, авала и гаранција.**

Есконтни кредит

Есконтни кредит банка одобрава на основу меничног јемства, што значи да је есконтни кредит по својој суштини менични кредит.

Хипотекарни кредит

Хипотекарни кредит је по свом карактеру облик дугорочног кредита који банка одобрава кориснику уз услов залогe њене непокретне имовине (некретнине, куће, земљиште и др.). У банкарској пракси користи се и залогa покретних ствари високе вредности (бродови, авиони), на основу чије вредности банка може такође одобрити кредит.

Ломбардни кредит

За разлику од хипотекарног кредита **ломбардни кредит је облик краткорочног банкарског посла; залогy таквог кредита чине покретне ствари, углавном веће вредности,** као што су: стокови роба, хартије од вредности, драгоцености и др. Процена вредности заложене ствари чини основу одобравања ломбардног кредита, с тим што се и он одобрава у релацијама 60-70% вредности заложене ствари. *Рамбурсни кредит*

Рамбурсни кредит представља специфичну врсту кредита који се најчешће јавља у спољнотрговинској (међународној) размени робе и услуга. Рамбурсни кредит настаје када конфирмирајућа банка (банка са високим угледом и рејтингом), посредством своје филијалске мреже, а према налогу своје иностране кореспондентске банке, исплаћује робна документа и задржава их у својини све док их та кореспондентска банка (по чијем је налогу и исплатила ова документа) од ње не откупи, односно рамбусира. Етимолошки реч рамбурс (франц. rembourser) значи наплатити, у поменутом случају доспели дуг.

Кредит по текућем рачуну

Средства која комитенти банке држе на својим жиро-рачунима и текућим рачунима појављују се у финансијском потенцијалу банке као депозитна средства. Жиро-рачун корисника је по својој економској и финансијској природи увек активан рачун, за разлику *од текућег рачуна који може да се јавља у оба вида: као активан и као пасиван рачун.*

Кредит по основи акцепта, авала и гаранција банке

Кредити које банка одобрава кориснику на *основу разних облика јемства које је банка дала као гарант* (по основи акцепта, авала и гаранција банке) на одређени начин су условљени принудном финансијском ситуацијом корисника ако није на време извршено плаћање по основи преузетих обавеза.

Кредитирање извозних послова

Осим назначених врста кредитних аранжмана, посебну групу чине извозни кредити, односно кредити којима се обезбеђује финансирање извозних послова. *Кредитирање извоза представља део финансијских трансакција које прате међународну размену робе и услуга.*

Посебно становиште лоцира извозне кредите у међународне финансије: међународни финансијски токови обухватају међународни платни промет и међународно комерцијално кредитирање. Поред реченог, присутни су и ставови да се ови кредити сврставају у инструменте маркетиншког наступа у економској размени са светом. У последње време, посебно од избијања дужничке кризе у земљама у развоју, извозни кредити су извор прибављања финансијских средстава за њихов развој⁷⁸.

Национални системи за средњорочно и дугорочно финансирање извоза могу се *класификовати* на више начина. Према једном од њих извршена је подела у пет основних категорија, и то⁷⁹:

Систем тзв. чистог покрића (pure cover) - у којем се државна подршка ограничава искључиво на осигурање од извозних ризика (Швајцарска, Грчка, СР Немачка и Аустрија).

⁷⁸ Љубица Теслић-Надлачки: „Кредитирање извоза у ОЕЦД земљама-нове тенденције“, *Југословенско банкарство*, 2/1987, Београд, стр.27.

⁷⁹ Класификација је сачињена према методологији Групе за извозне кредите и гаранције Комитета за трговину ОЕЦД-а.

Систем преференцијалног рефинансирања, или субвенционирања трошкова на извозне кредите (Велика Британија, Ирска).

Систем у којем су основне специјализоване институције за финансирање извоза (Италија, земље Бенелукса, Данска, Француска, Шведска, Норвешка, Финска и Шпанија).

Систем у којем не постоји специјализована институција за финансирање извоза (Грчка, Португалија и Нови Зеланд).

Систем у којем су основане посебне владине (државне) агенције које директно финансирају извознике или иностране купце (САД, Канада, Јапан и Аустралија).

Са становишта банкарске праксе, нагласак се ставља на кредитну компоненту подршке извозу.

Врсте кредитних послова са иностранством

Кредитни послови са иностранством се могу поделити: *према природи кредитираног посла, према дужини трајања кредитирања, према субјекту кредитирања, према намени кредита, према начину отплате кредита итд.*

Према природи кредитираног посла деле се на увозне и извозне кредите. Увозни кредити се одобравају увозницима за куповину робе са страног тржишта. Поред увозникових сопствених средстава, средстава за обезбеђење увоза могу потицати из више извора: давалац кредита може бити инострани извозник односно испоручилац робе, који одобрава продају на комерцијални или робни кредит, затим то може да буде банка, а у појединим случајевима и држава. *Држава се најчешће јавља у улози директног кредитора увоза нужних сировина, хране и енергената приликом хитних интервенција на тржишту.*

Кредитирање извозних послова је много чешћи и развијенији облик спољнотрговинских послова. Кредитирање извоза представља значајан неценовни фактор конкурентности на страним тржиштима. Овај вид подршке извозу прерастао је оквиру микроекономске пословне политике предузећа и представља важан, чак стратешки инструмент макроекономске интервенционистичке политике државе. Посебну групу кредитирања спољнотрговинске размене чине поједини *комбиновани*

облици извозних и увозних послова, као што су: реекспортни послови, свич послови, увоз ради оплемењивања и дораде са поновним извозом (тзв. лон послови), који су у првој фази увозни, а у другој извозни послови.

Према дужини трајања кредитирања разликују се краткорочни, средњорочни и дугорочни кредити.

Према објекту кредитирања извозни кредити могу бити робни и финансијски.

Према субјекту кредитирања спољнотрговински кредити се деле на приватне, јавне и међудржавне. Приватне кредите одобравају извозничке фирме или комерцијалне банке. Јавни кредити могу потицати из одређених јавних фондова, државних и владиних агенција, развојних банака, такође их могу одобрити међународне банкарске институције⁸⁰.

Према намени спољнотрговински кредити су комерцијални и инвестициони. Први се одобравају за поспешивање трговачког промета, односно за кредитирање купопродаје робе и услуга; други служе за финансирање набавки, односно испорука инвестиционих добара, комплетних инвестиционих постројења и за извођење инвестиционих радова у иностранству. У ову групу спадају и кредити за куповину патената, лиценци, односно знања (know-howa).

Према начину отплате извозни кредити могу бити једнократни и ануитетни. Краткорочни кредити са одложеним роком плаћања најчешће се отплаћују једнократно, док се средњорочни и дугорочни кредити отплаћују у више једнаких рата или ануитета. Уобичајено је да се камата на ангажована средства обрачунава према каматним стопама које важе на међународним финансијским тржиштима (либор, приме рате и др.).

Према начину обезбеђивања извозни кредити се могу поделити према врсти инструмената којима се обезбеђује наплата одобреног кредита: инкасо, гаранција, акредитив, авалирана меница и др.

⁸⁰ Међу овим институцијама најважније су: Међународна банка за обнову и развој из Вашингтона са својим афилијацијама (Међународном финансијском корпорацијом, Међународном развојном агенцијом и Међународном агенцијом за гаранције), Европска банка за развој, Европска инвестициона банка, Интерамеричка банка за развој, ту спадају и регионални фондови за развој итд.

*Према домицилном, југословенском законодавству*⁸¹ сваки извозни или увозни посао чија је наплата уговорена у року дужем од 60 дана јесте кредитни посао са иностранством. Према року трајања отплате кредити могу бити краткорочни, средњорочни и дугорочни. Краткорочни кредити подразумевају кредите узете у иностранству или дате иностранству на рок од 12 месеци. Средњорочни су кредити чији је рок враћања дужи од једне године, а краћи од пет година, док је рок за отплату дугорочних кредита дужи од пет година.

Са становишта извора кредитирања и намена кредити са иностранством су разврстани у: *комерцијалне, робне, финансијске и банкарске кредитне линије*. Према закону, под комерцијалним кредитом се подразумевају извоз и увоз робе и услуга на кредит, са роком плаћања дужим од 60 дана. Робни кредит је законодавац дефинисао као кредит који кредитор одобрава зајмотражиоцу ради финансирања куповине робе или плаћања услуга, при чему се у уговору одређује намена средстава. Насупрот томе, финансијски кредит се одобрава зајмотражиоцу без навођења намене коришћења средстава. Под банкарском кредитном линијом се подразумева краткорочни кредит до 12 месеци, који се одобрава са одређеном наменом, између стране банке и банке овлашћене за послове са иностранством. У кредитној линији се сукцесивно користи један кредит у току обављања одређеног посла, с тим што рок таквог кредита не може бити дужи од годину дана.

*У пракси развијених земаља тржишне економије*⁸² подела извозних кредита извршена је, полазећи од правног статуса зајмодавца, у три групе, и то:

- ▶ *Кредити добављача (supplier credits)* - које одобравају добављачи (продавци или извозници) иностраном купцу (увознику). Уобичајено је да се ови кредити одобравају на рок отплате од 5 година, у зависности од вредности уговореног посла.
- ▶ *Кредити купцу (buyer credits)* - које одобравају комерцијалне банке из земље извознице директно иностраном купцу (или његовој банци), ради плаћања увоза робе или услуга испоручиоцу. Уобичајено је да рок отплате ових кредита буде дужи од 5 година.

⁸¹ Закон о кредитним односима са иностранством *Службени гласник РС* 6/2013; 74/2013;

⁸² „The Export Credit Financing Systems“ in OECD Member Countries, цит.стр.7 OECD Paris, 1987.год. и „The Financing of Exports from Developing Countries“, цит.стр. 11.

Обе наведене врсте кредита службено подржавају извозне кредите институције. Ова званична подршка може бити у форми „чистог покрића“ (pure cover), која је ограничена на гаранције или осигурања, или у форми „финансијске подршке“ (financial support), која укључује директне кредите, рефинансирање и субвенционирање камата.

- ▶ Трећа група су тзв. службени извозни кредити (official export credits), које одобравају владе земаља својим извозницима или иностраним купцима. Сврха ових кредита је бенефицирање услова кредитирања извоза ради постизања бољег и конкурентнијег положаја на тржишту, а одобравају се углавном са роком отплате дужим од 5 година.

Осим класичних извозних кредита, у међународним економским односима се све више примењују *неки видови кофинансирања, паралелног, комплементарног и другог заједничког финансирања*, који све више повезују билатералну, финансијску и другу помоћ са кредитирањем извоза.

Пракса и облици кредитирања извоза у развијеним земљама

Систем кредитирања извоза у већини високо развијених земаља постављен је тако да *краткорочне кредите за извоз одобравају комерцијалне банке, а средњорочне и дугорочне кредите, специјализоване финансијске институције*, у сарадњи са пословним банкама. Постоји различита пракса процедуре финансирања извоза међу тим специјализованим институцијама. Оне директно или индиректно рефинансирају кредите које су пословне банке одобриле извознику или купцу. Средства за те намене формирају позајмицама на иностраном или домаћем финансијском тржишту, прибављају их директно из буџета или других јавних фондова. Из јавних извора финансирања прибављају се и средства за субвенционирање камата, а повољнији кредитни услови се подстичу и реесконтном политиком централне банке.

Многе развијене земље повезују извозне кредите са *давањем јавне помоћи и поклонима* за финансирање развоја земаља у развоју (тзв. мешовити кредити).

Извозни кредити подржавају се и *помоћу система гарантовања и осигурања*: постоји мноштво облика у којима се та подршка испољава.

За обезбеђење потребних средстава за финансирање извоза посебно су интересантна међународна тржишта новца капитала. Погодности које нуде ова

тржишта - у виду нижих каматних стопа на кредите и виших стопа на депонована средства - знатно повећавају њихову атрактивност. Ова тржишта не подлежу националним законодавним и монетарним регулативама, односно нису оптерећена мерама које утичу на повећање трошкова у финансијском посредовању.

У пракси су се развиле различите *организационе форме институционализације осигурања и финансирања извоза*:

- ▶ неке од земаља оснивају ове институције као јединствене, за послове кредитирања и послове осигурања извозних кредита (САД),
- ▶ у другим земљама се оснивају посебне институције за кредитирање, а посебне за осигурање извозних кредита (СР Немачка).

У вези са учешћем влада земаља, *организационе форме институционализације* су такође различите:

- ▶ као сектор, односно одељење министарства (ЕИД-МИТИ, Јапан),
- ▶ владине агенције (ЕЦИФ, Грчка),
- ▶ независне владине агенције (Медиоцредито Централна, Италија),
- ▶ приватне институције које делују делимично у складу са споразумом са владом (НЦМ, Холандија).

Ови облици организовања директно се одржавају на начин финансирања ових институција: из буџета, из специјалних владиних фондова, из државних позајмица или на тржишту обвезница и акција.

Процес институционализације осигурања и финансирања извоза у развијеним земљама био је окончан до краја педесетих година. Од тада земље аутономно наступају, уз знатне разлике у условима и методима давања подршке извозу. У најновије време *изражена је тенденција изједначавања услова осигурања и кредитирања извоза* ради конципирања мултилатералне заједничке политике у овој области.

Услови се изједначавају на *различитим нивоима*, и то:

- ▶ *у оквиру економских групација* (споразум између земаља чланица ОЕЦД-а, ЕУ),

- ▶ у оквиру међународних развојних банака (програм рефинансирања извозних кредита у оквиру Интерамеричке банке за развој),
- ▶ координацијом међу државним институцијама за осигурање извозних ризика (у оквиру тзв. Бернске уније).

Усклађивање политика мотивисано је вишеструким разлозима, пре свега смањивањем међусобне конкуренције у извозу по основу и ради мањег, сада претераног, надметања у висини субвенционирања, односно ради смањења буџетских расхода за ове сврхе. Досадашњи напори за превазилажење неспоразума међу развијеним земљама и усаглашавање услова извозних кредита које развијене земље одобравају једне другима или трећим земљама *резултирали су склапањем споразума чији су предмет регулисања званично подржавани извозни кредити, кредити за финансирање извоза робе из специјалних сектора* (бродоградња, војна опрема, авиони, атомске и друге централе, сателити) и *тзв. мешовити кредити*.

Проширење међународне размене рада и све већи степен њене интернационализације условили су све оштрију конкурентску борбу између извозника за нова тржишта и за нове купце, што је био разлог да се знатно промене облици спољнотрговинског извозног кредитирања. Осим већ класичних видова подршке кредитирању извоза, у пракси се све више појављују различити видови рефинансирања комерцијалних кредита, у виду форфетирања и факторинга, кредитирања купца преко кредитних линија, конфинансирања, пројектног финансирања, лизинг послова и др.

Кредитне линије су сложенији облици кредитирања купца, преко линија које остварују банке уз гаранцију осигуравајућих друштава. Наиме, ове линије дозвољавају да више добављача кредитира испоруку разним купцима. У овом виду кредитирања уобичајено је да извозници плаћају трошкове премије осигурања, а да камате и банкарске дажбине плаћају дужници. Оваквим кредитирањем веома се упрошћава процедура давања „кредита купцу“, а мултилатералном применом се омогућава наступ на страном тржишту не само великим извозницима већ и малим фирмама.

Пројектно финансирање (project financing) представља једну од савремених тенденција у финансирању извоза. У поступку одобравања кредита банке првенствено оцењују рентабилност будућег објекта, а не текућу кредитну способност дужника. Мото улагања своди се на отплату дуга из прилива који пројекат оствари („pay as you

earn“), те је зато овај вид улагања и најкомплекснији облик кредитирања извоза, који захтева врло детаљне стручне анализе и процене.

Кофинансирање је заједнично финансирање пројеката из више финансијских извора, који су делимично или у целости лоцирани ван земље у којој се пројекат реализује. Као партнери у кофинансирању обично се појављују међународне развојне финансијске организације, с једне стране, док са друге стране могу учествовати:

- ▶ званични извори (државе, владине агенције и развојне институције),
- ▶ извозно-кредитне агенције (државе, приватне или мешовите),
- ▶ комерцијалне банке.

У зависности од извора средстава постоје и различите шеме кофинансирања, које се глобално могу сврстати у следеће групе:

- ▶ заједничко финансирање,
- ▶ паралелно финансирање,
- ▶ партиципацијско финансирање.

Међународне финансијске и развојне институције су због својих дугогодишњих искустава и знања гаранти рентабилности и ефикасности финансираних пројеката, што представља импулс за улагање пословним банкама и извозно-кредитним агенцијама. Овај вид финансирања посебно је актуелан за земље у развоју, које су због својих проблема са сервисирањем дугова све више потиснуте на маргине светских финансијских токова. Иако кофинансирање у укупним трансферима у земље у развоју у протеклом периоду није представљало значајну ставку⁸³, верује се да **кофинансирање са комерцијалним банкама и извозно-кредитним агенцијама има перспективу**, што се пре свега односи на поједине земље у развоју у којима је степен ризика улагања нижи.

4.2. Микрокредити

Многе транзиционе економије прихватиле су као неоспорну чињеницу да је развој малих и средњих предузећа (МСП) изузетно важан за индустријско

⁸³ World Bank Lending: „Co-financing Measures Development“, *Forum Business Edition*, 1984, No 150.

реструктурирање, те су самим тим формулисале програме и политику за развој предузетништва. Економски показатељи и сам развој знатно варирају међу земљама у транзицији у региону Источне Европе, али велики број незапослених је болан проблем за све. У суштини, развој МСП-а заостаје у земљама Источне Европе где недостаје законско, инфраструктурално и финансијско разумевање предузетништва.

Свеобухватна промоција предузетништва кроз формирање малих и средњих предузећа (МСП) јесте од изузетне важности за успешну трансформацију из централизоване у тржишну економију, као и за општу демократизацију друштва земаља у транзицији. Мала и средња предузећа се препознају као генератори економског развоја, али и као извори одрживог развоја. Унутар овог сектора микро и мала предузећа су од посебног значаја, јер се могу сматрати зачетницима предузетништва, поготово у срединама које се суочавају са великом незапосленошћу и сиромаштвом.

Србија је, такође, прихватила да је развој МСП-а нужност како би се незапосленост и сиромаштво смањили, али се све мање-више свело на политичку реторику и мртво слово на папиру. МСП се користи за политичко надмудривање и захвална је тема за придобијање гласова на изборима. Суштинских промена, међутим, нема и, уместо да подстичемо предузетништво, ми га спутавамо и гушимо.

Распад система централизоване економије довео је до тоталног осиромашења народа и суочавања са растућом инфлацијом, економском несигурношћу и све већим неповерењем у банкарски систем. Уништене су све резерве помоћу којих би евентуално било могуће започети неки бизнис. У неразвијеним регионима, како сеоским тако и индустријским, мора да се оствари структурална промена, те МИКРОКРЕДИТИРАЊЕ може да буде један од начина како да се превазиђе постојећа стагнација у развоју. МСП може одиграти веома важну улогу у овим неразвијеним подручјима јер би производио и вршио дистрибуцију својих производа на локалном нивоу, што би самим тим генерисало нова запошљавања и приходе локалном становништву.

Један од највећих проблема са којим се суочава МСП у Србији, као и у свим земљама у транзицији, јесте недоступност финансијским средствима, односно обезбеђивање ИНИЦИЈАЛНИХ средстава за оне предузетнике који би покренули неки

нов посао. МСП има ограничен приступ изворима финансирања (банке) из следећих разлога:

- позајмице микро и малим предузећима су веома ризичне, јер се ова предузећа суочавају с великим бројем изазова: променама на тржишту, великим степеном неуспешности, лошом друштвеном климом, неадекватним законским актима и недостатком колатерале;
- комерцијалне и кредитне банке немају довољно искуства и слуха за МСП. Банке немају довољно стимулативних програма, а и административни трошкови за обраду тих кредита су велики у односу на тражени износ;
- банке су недовољно транспарентне у евалуацији саме позајмице и недостају им стручњаци који разумеју пројекте МСП-а;
- МСП није у стању да обезбеди неопходан колатерал – осигурање за наведене позајмице;
- за МСП не постоји довољно тржишних информација и кредитне историје.

Све ове недостатке МИКРОКРЕДИТИРАЊЕ може да превазиђе. Искуства у микрокредитирању кроз програме који су започети у неким земљама су врло охрабрујућа. Структуралне промене које су настале у поменутиим земљама створиле су веома велику потражњу за микрокредитирањем.

У земљама у транзицији као последица реструктурирања индустрије и пољопривреде samozapošljavanje се отворило као једна од могућности борбе против незапослености, укључујући ту и људе који живе на самој граници егзистенције. Многи незапослени су суочени с неопходношћу samozapošljavanja како би могли да издржавају себе и своје породице. Да би се поспешила транзиција и помогло жртвама економских трансформација и да би се превазишло сиромаштво и смањила незапосленост, неопходно је што пре омогућити у Србији стварање микрокредитних установа.

Постоји недвосмислена потреба да се искористе искуства и методологије земаља Западне Европе и пренесу у земље које су у транзицији како би се направио ефикасан структурални механизам за промоцију и оснивање малих и средњих предузећа. Такође би требало обратити пажњу на постојећи МСП, јер се његовим даљим развојем стварају нова радна места.

У Србији још није створена неопходна инфраструктура за микрокредитне институције: Потребно је обезбедити финансијски амбијент и капацитете да би микрокредитне установе постале професионалне и самоодрживе институције. Микрокредитни програми могли би да служе као алтернатива за бенефиције које добијају незапослени кроз програме за обучавање /преквалификације/, јер суштински доприносе самозапошљавању и економској независности.

Да би се остварио наведени циљ, предлажемо следеће кораке:

- извршити промоцију на националном нивоу политике према МСП-у као и микрокредитним установама;
- подстаћи пилот-програме како би се развили национални модели који су прихватљиви за друштво и пословну средину;
- извршити евалуацију постојећих искустава и организовати националне и регионалне радионице;
- створити средње и дугорочне планове за изградњу капацитета и програма за стварање самоодрживих микрокредитних организација;
- створити предуслове за дугорочно национално и међународно финансирање како би се остварио национални програм за микрокредитирање професионалне и самоодрживе институције. Микрокредитни програми могли би да служе као алтернатива за бенефиције које добијају незапослени кроз програме за обучавање /преквалификације/, јер суштински доприносе самозапошљавању и економској независности.

4.3. Међународни програми финансијске подршке малих и средњих предузћа

4.3.1. Програми Светске банке

Светска банка је један од најважнијих извора финансијске и техничке помоћи земљама у развоју широм света. Иако у називу има реч „банка“ више се ради о институцији која успоставља партнерство са земљама корисницима помоћи како би се смањило сиромаштво и подстакао развој.

4.3.2. Европска Агенција за реконструкцију – Фонд револвинг кредита

Европска унија, преко Европске агенције за реконструкцију, одобрила је током 2001. и 2002. године Републици Србији донацију у износу од 15 милиона евра за финансирање малих и средњих предузећа и предузетника. Донација је за непуне две године у потпуности реализована, а редовним отплатама главнице и камате формиран је Фонд револвинг кредита. Средства донације и Фонда револвинг кредита до краја маја 2013. године користила су 744 мала и средња предузећа и предузетника, у укупном износу од 78,2 милиона евра.

Крајем 2005. године, као резултат успешне реализације донације, Европска агенција за реконструкцију власништво над средствима Фонда револвинг кредита пренела је на Републику Србију, уз обавезу да се средства Фонда и даље користе под истим условима и за исте намене до краја 2015. године.

Намена кредита: Средства су намењена за набавку опреме и постројења за производњу робе и/или пружања услуга и изградњу објеката за смештај производних капацитета, уз обавезу корисника да најмање 20% вредности пројекта покрије сопственим средствима и могућност да највише 20% кредита искористи за обртна средства.⁸⁴

4.3.3. Европска инвестициона банка

Европска инвестициона банка одобрила је 2002, 2004. и 2009. године Републици Србији три Апекс глобална зајма, у укупном износу од 315 милиона евра, за финансирање малих и средњих предузећа и локалне самоуправе. До краја септембра 2011, средства тих зајмова су у потпуности искоришћена за финансирање пројеката 450 малих и средњих предузећа и 12 локалних самоуправа.

Имајући у виду велику заинтересованост за средства Апекс зајмова, Европска инвестициона банка одобрила је Републици Србији нови Апекс зајам од 250 милиона евра за финансирање малих и средњих предузећа и предузећа средње тржишне капитализације, као и предузећа из области аутомобилске индустрије и медија.

⁸⁴ www.ear.europa.eu

Прва транша од 150 милиона евра намењених финансирању извозно оријентисаних малих и средњих предузећа до 250 запослених, приоритетних пројеката предузећа без обзира на број запослених, као и предузећа из области аутомобилске индустрије и медија, у потпуности је искоришћена кроз 100 пројеката крајњих корисника посредничких банака.

Из друге транше од 100 милиона евра, такође намењених финансирању извозно оријентисаних малих и средњих предузећа и предузећа средње тржишне капитализације, до краја маја 2013. Европској инвестиционој банци упућено је на одобрење 40 пројеката, у износу од 83,3 милиона евра.⁸⁵

4.3.4. Кредитна линија Владе Републике Италије

Влада Републике Италије одобрила је октобра 2004. године Републици Србији кредит у износу од 33,25 милиона евра за финансирање малих и средњих предузећа.

До краја маја 2013, средства овог кредита, укључујући и средства револвинг фонда формираног од редовних отплата главнице и камате, користило је 156 малих и средњих предузећа, у укупном износу од 52,6 милиона евра. Средства револвинг фонда и даље су расположива и могу бити коришћена уз најдужу рочност кредита од осам година до 2014, а уз краћу рочност до 2022. године.

Нови кредит Републике Италије

Средства новог кредита Републике Италије од 30 милиона евра расположива су малим и средњим предузећима и јавним комуналним предузећима од краја априла 2012. До краја маја 2013. средства овог кредита користило је осам малих и средњих предузећа, у укупном износу од 2,5 милиона евра. Средства ће бити расположива и могу бити коришћена уз најдужу рочност кредита од осам година до 2016, а уз краћу рочност до 2024. године.

Када је у питању намена ових кредита потребно је напоменути да се најмање 70% појединачног кредита може се користити за набавку опреме, резервних делова,

⁸⁵ www.eib.org

технологије и индустријских лиценци италијанског порекла; највише 30% појединачног кредита може се користити за покривање трошкова у земљи – обртних средстава и робе неопходне за реализацију пројекта.⁸⁶

4.3.5. Немачка развојна банка

Немачка развојна банка – одобрила је Републици Србији зајам од 100 милиона евра за финансирање пољопривреде, енергетске ефикасности, обновљиве енергије и општинске инфраструктуре.

Када је у питању намена зајма потребно је напоменути да се може користити за:

- пољопривреду – финансирање примарне пољопривредне производње и прехрамбене индустрије (куповина пољопривредног земљишта, објеката, механизације и опреме, стокe за узгој, улагање у развој органске пољопривреде и производњу воћа и улагање у обртни капитал у износу до 10% укупног износа зајма);

- енергетску ефикасност и обновљиву енергију – финансирање реконструкције, реновирања или опремања малих и средњих предузећа и домаћинства у Србији, што ће смањити јединичну потрошњу енергије и емисију ЦО₂ за најмање 20%;

- општинску инфраструктуру – финансирање изградње и реконструкције водоводних и канализационих система, куповине возила и машина за пружање комуналних услуга и јавни превоз, реконструкције улица, изградње и обнове мрежа електричне енергије, јавног осветљења и система за грејање, изградње и обнове социјалне инфраструктуре (школа, обданишта, институција здравствене заштите итд).⁸⁷

4.3.6. Европски фонд за Југоисточну Европу

Од оснивања ЕФСЕ у децембру 2005. године у Србији је до краја 2008.године, из средстава овог фонда, преко партнерских банка, одобрено око 20.000 кредита микро и малим предузећима, у укупном износу од 161 милион евра, са просечном сумом кредита од 3.663 евра. У 2008. години уложено је око 23 милиона евра, док је у 2009.години планиран износ од 50 милиона евра. ЕФСЕ у Србији има седам

⁸⁶ www.bancaintesa.rs

⁸⁷ <https://www.kfw.de>

партнерских институција а конкретни услови по којима се одобравају кредити предузећима дефинишу партнерске банке.⁸⁸

4.4. Развојни национални програми подршке финансирању малих и средњих предузећа

Значај државне подршке у циљу развоја МСПП путем различитих програма огледа се кроз раст ефикасности и продуктивности целокупне привреде. Развој предузетничког духа оживљава конкуренцију која подстиче интернационализацију пословања, раст извоза и потребу за упошљавањем већег броја радника што се директно одражава на смањење стопе незапослености и раст животног стандарда грађана. За предузећа која одликује висок степен флексибилности и адаптивности и у којима, посебно у владајућим тржишним условима, лежи највећи потенцијал за раст и развој привредне активности државна помоћ значи лакше прибављање потребних ресурса и уговарање специјализованих послова за које финансијске институције често немају слуха. Државна помоћ може бити пружана директно или путем ентитета овлашћеног за то од стране државе. Финансијски трансфери који сачињавају помоћ имају различите облике и укључују како бесповратна средства тако и донације и кредите по нетржишним каматним стопама, гаранције и слично.

Искуства европских земаља указују на чињеницу да је контрола државне подршке развоју МСПП сектора изузетно важна из разлога што она директно утиче на стварање здраве тржишне конкуренције. Селективан приступ у додели средстава из буџета или финансирање под повољним условима само појединих предузећа утиче на креирање њихове конкурентске предности и боље позиционирање на тржишту у односу на конкуренцију. У том смислу, у Великој Британији постоји прецизно формирана листа области у које држава не сме улагати, а која укључује сектор: некретнина, пољопривреде, шумарства, финансијских услуга, рачуноводствених и правних услуга и сл. Мање радикалне методе ограничавања утицаја државне помоћи на конкурентске односе између МСП огледају се у ограничавању суме средстава која се додељују из буџета појединим секторима и областима при чему постоји могућност улагања жалбе од стране конкурената који се осећају оштећенима.

⁸⁸ <http://www.efse.lu>

У земљама чланицама ЕУ постоје јасно утврђена правила и начела која се морају поштовати у случају пружања финансијске подршке сектору МСПП од стране државе, а нека од њих су:

- начело неопходности (нежности) подразумева да је државна финансијска подршка неопходна и не постоји могућност стицања користи која није у сагласности са унапред утврђеним циљевима чија реализација се финансира донацијом;
- корисници средстава искључиво припадају сектору МСПП, што значи да су корисници средстава прецизно одређени европском дефиницијом микро, малих и средњих предузећа узимајући у обзир и категорију власништва (препоруча Комисије 2003/361/ЕЦ од 06.маја 2003. године);
- оправданост трошкова подразумева да су трошкови у чијем финансирању држава учествује прецизно дефинисани и унапред утврђени, те се пројекти који захтевају финансирање ширег спектра активности у односу на оне које су програмом одређене не узимају у обзир;
- државна помоћ треба да има шири утицај (мултипликативни ефекат) тако да подстицање раста и развоја МСПП путем финансијске помоћи од стране државе треба да има ширу економску димензију у смислу отварања нових радних места и подстицаја запошљавања, раста конкурентности и извоза целокупне привреде и слично;
- корисник средстава је у обавези да достигне обећане ефекте тако да праћење постигнутих перформанси током трајања пројекта и након његове реализације има за циљ да провери усклађеност пријављених и реализованих активности где у случају недостижања раније утврђених резултата институција путем које је пружена државна помоћ има право да предузме потребне рестриктивне мере;
- менаџмент и власници предузећа одговарају за тачност информација наведених у пријави што подразумева да управа предузећа, односно предузетник гарантују за тачност информација наведених у пријави као и за чињеницу да приложена документација реално осликава стварно стање. У случају кривотворења информација предузећу се забрањује учешће на сличним тендерима у одређеном временском периоду, а уколико је излагање лажних информација откривено након примања финансијских средстава

- постоји обавеза њиховог враћања уз припадајућу затезну камату као и процесуирање одговорних лица;
- контрола на терену се односи на контролу предузећа која аплицирају за доделу средстава што је уобичајено како након добијања средстава тако и пре пружања финансијске подршке, а у циљу утврђивања испуњења свих критеријума који су конкурсом наведени. Од момента апликације, преко развојне фазе и у периоду након завршетка пројекта, предузеће које је финансирано од стране државе подлеже редовној контроли и отворено је за посете контролора институција чији су новац користила укључујући и представнике Европске комисије, надлежних министарстава и слично; редовно извештавање финансијера подразумева да донатори средстава морају бити упознати са сваком евентуалном променом у пословању као што су увођење принудне управе, покретање стечајног или ликвидационог поступка и слично. У случају да до такве ситуације дође, предузеће је у обавези да врати добијена средства уз припадајућу затезну камату;
 - засебно праћење трошкова пројекта је неопходно у циљу лакше контроле те предузеће које је одређене активности финансирало од стране државе мора водити посебну рачуноводствену евиденцију која се односи искључиво на реализацију пројекта по чијем основу су средства добијена и
 - архивирање документације подразумева да предузећа која су примила државну финансијску помоћ морају уредно чувати и архивирати целокупну релевантну документацију.

У Републици Србији је већина државних институција за подстицај развоја МСП постаје активна након 2000. године када су програми подршке играли веома битну улогу с обзиром на владајуће тржишне услове у којима приватан бизнис није имао велике шансе за опстанак. Недовољно развијен банкарски систем, изражено неповерење у финансијске институције, висок ниво сиве економије, монопол великих предузећа и још увек недовољно развијена свест и регулаторни оквир за развој приватног бизниса захтевали су директну и интензивнију како финансијску тако и нефинансијску помоћ државе у развоју предузетничке активности. Недовољно добра спроведена приватизација и недовршени процес транзиције имају за последицу плаћање високе премије на ризик земље која се наплаћује приликом позајмљивања средстава из иностранства те су и након више од две деценије формално започетих

промена кредити банака неповољни за финансирање пословања МСПП, а државна помоћ и даље игра битну улогу. Међутим, имајући у виду владајућу монетарну политику и тржишне услове који не обећавају привредни раст, поставља се питање како реалне могућности даљег црпљења средстава из буџета тако и нивоа резултата развоја МСПП који се тим путем постижу. У том смислу, неумањујући значај програма доделе бесповратних средстава, за јачање предузетништва много су значајнији напори државе спроведени у циљу формирања одговарајуће фискалне и монетарне политике која би растеретила буџет и омогућила МСПП прибављање спољних извора финансирања под повољнијим условима. Државну помоћ у домену подстицаја развоја сектора МСПП у Србији још увек одликују дуге и компликоване процедуре посматрано с аспекта предузећа чија се свест и информисаност о начину финансирања овим путем још увек налази на недовољно развијеном нивоу. У прилог наведеној тврдњи говоре и резултати спроведеног истраживања, према којима је највећи број анкетираних домаћих МСП, чак 30%, само делимично упознато са програмима финансијске помоћи државе. Готово подједнак број МСП је углавном упознат односно није упознат са доступним програмима и то 23% и 25% респективно, док 13% испитаника уопште није, а само 8% је у потпуности упознато са државним програмима.

Креирање подстицајног окружења кроз функционалан механизам подршке укључује активност државе у погледу дефинисања и имплементације потребних регулатива, мера подршке и унапређења пореског система као и активности еминентних институција за подршку развоју сектора МСПП које укључују реализацију бројних пројеката и креирање одговарајућих механизма за развој и унапређење привредника.

Институционални оквир Републике Србије у домену пружања финансијске подршке сектору МСПП из јавних извора, путем бесповратних средства или кроз кредите под повољним условима чини: Министарство економије и регионалног развоја, Фонд за развој РС, Фонд за развој АП Војводине, Гаранцијски фонд Републике Србије (у периоду 2003 – 2009. године самостално пословао након чега је припојен Фонду за развој Републике Србије), Гаранцијски фонд АП Војводине, Агенција за осигурање и финансирање извоза, Агенција за страна улагања и промоцију извоза и Национална служба за запошљавање. Пружање финансијске подршке малим и средњим предузећима и предузетништву посредством наведених институција регулисано је следећим законским и подзаконским актима: Законом о буџету, Законом

о јавним агенцијама⁸⁹, Законом о Републичкој агенцији за развој МСП⁹⁰, Законом о Фонду за развој РС⁹¹, Законом о Гаранцијском фонду РС⁹², Одлукама о оснивању попут Одлуке о оснивању гаранцијског фонда АПВ⁹³ и сл.

4.4.1. Програми Министарства економије и регионалног развоја

Министарство економије и регионалног развоја (МЕРР), у складу са Законом о буџету Републике Србије⁹⁴, располаже средствима намењеним за развој малих и средњих предузећа и предузетника. Висок ниво флексибилности и адаптивности и значајан допринос расту привредне активности довољан су разлог за стварање неопходних услова и прописивање мера, од стране МЕРР-а, које подстичу динамичнији раст сектора МСПП.

Основне програме мера подршке које МЕРР спроводи у сарадњи са Националном агенцијом за регионални развој (НАРР) и мрежом акредитованих регионалних развојних агенција чине:

1. Мере подршке малим и средњим предузећима, предузетницима и задругама за јачање иновативности,
2. Мере подршке малим и средњим предузећима која имају тенденцију брзог раста – Газеле и
3. Мере подршке развоју иновативних кластера.

Општи циљ Програма мера огледа се у повећању конкурентности и иновативности малих и средњих предузећа, предузетника и задруга, док су специфични циљеви оличени у:

- настојању да се, кроз унапређење инфраструктуре, створи пословно окружење које пружа могућност оснивања и развоја малих и средњих предузећа и предузетника што доприноси расту запослености, иновативности и конкурентности;

⁸⁹ Сл. гласник РС, бр. 18/2005 и 81/2005 – испр.

⁹⁰ Сл. гласник РС, бр. 65/2001

⁹¹ Сл. гласник РС, бр. 36/2009 и 88/2010

⁹² Сл. гласник РС, бр. 55/2003

⁹³ Сл. лист АП Војводине, бр. 17/2003 и 3/2006

⁹⁴ Сл. гласник РС, бр. 101/11

- развоју услуга за МСПП и унапређењу њиховог капацитета у смислу проширења могућности улагања у иновативне активности;
- унапређењу сарадње између МСПП сектора и центара знања, а у циљу раста свести о значају иновативности;
- унапређењу конкурентности брзорастућих предузећа из МСПП сектора на домаћем и међународном тржишту;
- унапређењу извоза брзорастућих МСПП и
- јачању институционалне инфраструктуре за подршку регионалном развоју кроз суфинансирање у виду годишње чланарине јединицама локалне самоуправе за рад и пословање акредитованих регионалних развојних агенција чиме би се допринело промоцији регионалног идентитета и брендирању региона.

Без обзира о којем Програму мера је реч, у сваком јавном позиву за доделу бесповратних средстава малим и средњим предузећима јасно су дефинисани начин и рок подношења пријаве која се предаје лично или препоручено поштом најближој акредитованој регионалној развојној агенцији, односно Националној агенцији у два примерка. Приликом припреме захтева регионалне развојне агенције и Национална агенција отворене су за сва питања и пружање евентуално потребне стручне помоћи. Пракса Националне агенције је да у року од 45 дана од дана затварања конкурса писмено обавести све учеснике о резултатима Јавног позива, а изабране кандидате позове на потписивање уговора најкасније у року од 15 дана од дана достављања обавештења.

4.4.2. Мере подршке малим и средњим предузећима, предузетницима и задругама за јачање иновативности

Подстицање предузећа за инвестирање у јачање иновативности први пут је као пилот Пројекат спроведено 2009. године. Буџет Пројекта је износио 44,4 мил. динара и искориштен је за финансирање 85 малих и средњих предузећа. У наредној, 2010. години МЕРП је, уз подршку НАРР, наставило са реализацијом Пројекта подстицања предузећа за инвестирање у јачање иновативности при чему су рефундирана средства у износу од 37,1 мил. динара за укупно 91 корисника. Према јавном позиву за 2011. Годину износ средстава из буџета намењен за суфинансирање иновативних активности МСПП и задруга није могао бити мањи од 100 хиљада динара, нити већи од 1,5 мил. динара, односно у било ком трогодишњем периоду одобрена државна помоћ није смела

прећи износ од 200 хиљада еура у динарској противвредности по кориснику док је у току 2012. године за ову сврху намењено коришћење 50 мил. динара из буџета.

Основни циљ Програма мера подршке малим и средњим предузећима, предузетницима и задругама за јачање иновативности огледа се у подршци развоја њихове културе инвестирања у иновативност ради повећања конкурентности. Мере спроводи Министарство економије и регионалног развоја у сарадњи са Националном агенцијом за регионални развој и мрежом акредитованих регионалних развојних агенција. Позивом су тачно утврђена права на коришћење бесповратних средстава као и услови под којима се иста стичу, а неки од њих односе се на: одсуство стечајног поступка или поступка ликвидације над предузећем које подноси пријаву, редовно измирење обавеза по основу пореза и доприноса, власништво, регистрацију, одсуство ранијег финансирања активности за коју се подноси пријава из средстава буџета Републике Србије, буџета локалне самоуправе или донаторских организација итд. Јавним позивом је дефинисан минималан и максималан износ бесповратне помоћи као и однос између добијених и сопствених извора финансирања. Предузећа која аплицирају као корисници Мере могу остварити право на рефундирање до 50% оправданих трошкова иновативних активности, без пореза на додату вредност, док су преостали износ средстава обавезна да финансирају из сопствених извора.

Реализација циља Мере подршке малим и средњим предузећима, предузетницима и задругама за јачање иновативности подразумева учешће у суфинансирању једне од више наведених активности које се прецизно утврђују расписивањем сваког Јавног позива.

Предузећа која нису у могућности да из било ког разлога учествују у иновативним активностима имају мање шансе да повећају флексибилност и квалитет учинака, смање трошкове рада и материјалне трошкове по јединици производа и губе своју конкурентност и учешће на домаћем и међународном тржишту. Из тих разлога, подстицање иновативних активности од стране државе има значајну улогу не само у унапређењу пословног процеса појединачних предузећа него и у расту и развоју сектора МСПП и целокупне привредне активности.

Табела 11. Оправдани трошкови по основу иновативних активности

Активности	Оправдани трошкови
Развој новог производа или услуге	- Израда техничке документације за нови производ/услугу - Израда прототипа производа/услуге - Тестирање/испитивање прототипа
Значајно побољшање постојећег производа/услуге	- Израда техничке документације за нови производ/услугу - Израда прототипа производа/услуге - Тестирање/испитивање прототипа
Израда нових колекција у модној индустрији	- Израда скица и прототипа
Израда индустријског дизајна/редизајна производа	- Израда дизајнерске студије - Израда идејног решења за дизајн са описом техничких карактеристика - Израда прототипа дизајна производа у реалном или адекватном материјалу или дигиталној форми
Израда нове амбалаже производа	- Израда идејног решења - Израда пробног узорка нове амбалаже
Маркетинг планирање развоја производа/услуге	- Израда маркетинг плана новог производа/услуге
Побољшање постојећег и увођење новог процеса производње	- Израда техничке/технолошке документације - Израда конструктивне документације алата, прибора и средстава за рад
Откуп права на патент/мали патент и патентну документацију	- Откуп права на патент/мали патент

Извор: Према подацима из Јавног позива за доделу бесповратних средстава у оквиру Мере подршке МСП и задругама за јачање иновативности објављеног 2012. године

4.4.3. Мере подршке малим и средњим предузећима која имају тенденцију брзог раста – Газеле

Право на бесповратна средства Програма подршке малим и средњим предузећима која имају тенденцију брзог раста могу користити правна лица која су приликом регистрације у Агенцији за привредне регистре дефинисана као брзорастућа, односно газеле. Елементи који мала и средња предузећа сврставају у групу брзорастућих као и услови за апликацију у суфинансирању су прецизно дефинисани сваким Јавним позивом за учешће у расподели бесповратних средстава. Генерално, газела је оно МСП које има следеће карактеристике:

- послује најмање пуне три године,
- независно је, односно не представља део холдинга,
- има најмање 10 запослених,
- у протекле три године не послује са губитком, и
- остварује раст прихода од продаје најмање 30%.

4.4.4. Мере подршке развоју иновативних кластера

Кластери су форма пословног удруживања географски концентрисаних предузећа са институцијама које им пружају подршку у одређеној области у којој се такмиче, али и сарађују. Предузећа у оквиру кластера повезују заједнички интереси и потребе на подручју набавке, продаје, специјализованих услуга, радне снаге и других ресурса. У Републици Србији, због своје специфичности и значајног доприноса привредном расту, промовисање кластера и политике њиховог развоја у последњој деценији постаје све интензивније. Програм подршке развоју кластера у Србији, у циљу доприноса привредном расту, отварању нових радних места и расту извоза подстицањем повезивања предузећа, истраживачко–развојних институција и потпорних институција, покренут је 2005. године Пилот – пројектом.⁹⁵ Програм је настављен у периоду 2006 – 2007. године да би почетком 2008. године, био расписан и први Јавним позив за доделу бесповратних средстава за подстицање развоја кластера у Републици Србији. Укупно издвојена средства намењена развоју кластера у 2008. години износила су 56,7 мил. динара, од којих је 24,9 мил. динара (303.076,00 еура) била донација Министарства спољних послова Краљевине Норвешке, а 31,8 мил. динара је потицало из буџета Републике Србије. У периоду 2007–2009. године Програм за подршку развоју кластера је подржао 25 кластер иницијатива у различитим фазама развоја. У 2009. години истим Програмом од предвиђених 29,6 мил. динара из буџета реализовано је 22,3 мил. динара и то за 8 постојећих и 4 нова кластера (кластер за интегрисане електронске системе, кластер ваздухопловне индустрије, филмска асоцијација и удружење текстилаца из Новог Пазара). У наредној години из буџета је издвојено 30 мил. динара, док је 2011. године предвиђено да се за новоосноване иновативне кластере у почетној фази рада одобри минимални износ по захтеву од 200 хиљада динара, односно максималан износ од 2 мил. динара, а да за постојеће иновативне кластере у развојној фази рада минималан и максималан износ по захтеву буде 1 мил. динара, односно 10 мил. динара. Мере подршке развоју иновативних кластера спроводи Министарство економије и регионалног развоја у сарадњи са Националном агенцијом за регионални развој и мрежом регионалних агенција/центра. Јавним позивом за доделу бесповратних средстава у оквиру Мере утврђују се циљеви,

⁹⁵ Porter, Michael E. "Location, " *Competition and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy*", Economic Development Quarterly 14, February 2000

намена средстава, начин коришћења средстава и праћење реализације Мере. Основни циљ Мере огледа се у расту продуктивности и конкурентности домаћих МСПП њиховим повезивањем у кластере. Акцент је на јачању сарадње са научно–истраживачким организацијама кроз унапређење капацитета предузећа за технолошки развој и иновације. Право на подношење пријаве и коришћење бесповратних средстава имају правна лица која управљају иновативним кластерима и њиховим активностима. Услови за учествовање у поступку доделе бесповратних средстава јасно су дефинисани Јавним позивом, а између осталог односе се на питања регистрације, број активних чланова кластера, однос привредних друштава, предузетника и образовних, односно научних институција, одсуство стечајног поступка, односно поступка ликвидације, измирење обавеза по основу пореза и доприноса, власништво, одсуство ранијег коришћења подстицајних средстава за реализацију активности за коју подносе пријаву, одсуство потешкоћа у обављању пословне активности и слично. Одсуство потешкоћа у обављању пословне активности значи да је предузеће које је члан кластера способно да сопственим средствима спречи појаву губитка у пословању и тиме омогући несметано функционисање кластера. Мером је утврђено да је привредни субјект у тешкоћама уколико испуњава било који од следећих услова:

- у случају привредног субјекта са ограниченом одговорношћу, ако је у претходних 12 месеци износ уписаног капитала смањен за више од 50% тог капитала, али не испод законом прописаног минималног основног капитала;
- у случају привредног субјекта у којем најмање једно лице има неограничену одговорност за дугове привредног субјекта, уколико је у претходних 12 месеци капитал приказан у финансијским извештајима смањен за више од 50% и
- независно од облика привредног субјекта, уколико испуњава критеријуме за покретање стечајног поступка на основу закона. Суфинансирање се може вршити само за активност која је започела након потписивања уговора са Националном агенцијом, при чему бесповратна средства могу користити:
 - новоосновани иновативни кластери у почетној фази рада или
 - постојећи иновативни кластери у развојној фази рада.

У случају новооснованих иновативних кластера активности за које се може поднети пријава, и то за само једну од њих, односе се на оперативне трошкове настале

у циљу интерног и екстерног повезивања чланица, као и привлачења нових чланова, трошкове организације у које спадају програми, обуке и усавршавања, у циљу упознавања прописа ЕУ, издатке по основу семинара и конференција којима се подстиче размена знања, повезивање чланова кластера и промоција самог кластера, итд. С друге стране, иновативни кластери у развојној фази рада могу аплицирати за финансирање једне од следећих активности: покриће трошкова развоја заједничких услуга кластера, суфинансирање студија изводљивости и друге пројектно техничке документације за заједничке инфраструктурне пројекте, трошкове израде и/или реализације заједничких иновативних пројеката који се односе на развој нових или унапређење постојећих учинака или процеса, трошкове израде и испитивања прототипа и новог дизајна производа и амбалаже и увођења и тестирања новог процеса производње, заштиту интелектуалне својине, откуп права на патент и патентну документацију, програме усавршавања, специјализоване обуке и упознавање са техничким прописима који се примењују на тржишту ЕУ и трошкове организације конференција којима се подстиче размена знања, повезивање чланова кластера и промоција кластера. Поред раста продуктивности и конкурентности домаћих МСПП њиховим повезивањем у кластере, спровођење конкретне мере има за циљ и јачање способности предузећа да се технолошки развијају и уводе иновације кроз јачање сарадње са научно–истраживачким институцијама и њихово укључивање у пројекте комерцијалног карактера. Такође, циљ Мера је и развој материјалних и људских ресурса и инфраструктуре као и повећање вредности промета предузећа на домаћем и међународном тржишту и развој регионалних кластера кроз реализацију заједничких пројеката. Иновативни кластери који су се са својим пројектима пријавили да буду корисници Мере могу остварити право на суфинансирање до 50% оправданих трошкова активности на пројектима, без пореза на додату вредност, док су преостали износ средстава обавезни да покрију из сопствених извора, односно средстава која не потичу из буџета Републике Србије, буџета локалне самоуправе или донаторских организација.

4.5. Програми других релевантних институција

Значајну улогу у развоју сектора МСПП и пружање финансијске подршке мерама различитих Програма имају институције попут Фонда за развој Републике

Србије, Агенције за осигурање и финансирање извоза (АОФИ), Агенције за страна улагања и промоцију извоза (СИЕПА) и Национална служба за запошљавање (НЗС).

4.5.1. Фонд за развој Републике Србије

Фонд за развој РС основан је у према Законом о Фонду Републике Србије⁹⁶ у складу са којим и обавља своју делатност. Фонд је у 100% државном власништву и основан је ради пружања следећих услуга:

- одобравања кредита,
- издавања гаранција,
- куповину хартија од вредности, стицање акција и удела на основу правних послова, укључујући и конверзију потраживања и
- друге послове у име и за рачун Републике Србије, односно у своје име а за рачун Републике, у складу са законом.

Пружање услуга од стране Фонда врши се на основу програма Владе и програма који се реализују из средстава Фонда. Реализацијом пословне активности Фонд има за циљ да подстакне привредни развој, равномеран регионални развој, запошљавање, развој производног занатства и услужних делатности, развој тржишта капитала и унапреди конкурентност домаће привреде. Средства путем којих реализује своје циљеве Фонд прибавља из наплате кредита, кредитних линија и буџета само у делу обављања комисионих послова у име и за рачун државе. Право на коришћење средстава Фонда имају привредни субјекти, који су у већинском приватном или државном власништву и који имају учешће друштвеног капитала мање од 40%, на подручју Републике Србије, који доставе финансијске извештаје за претходне две године, у којима није исказан губитак. Кредити и гаранције Фонда су намењени за кредитирање, односно за обезбеђење потраживања, свих привредних грана, осим за производњу и продају оружја и војне опреме, организовање игара на срећу, лутрија и сличних делатности и производњу и промет било ког производа или активности, које се према домаћим прописима или међународним конвенцијама и споразумима, сматрају забрањеним. Приоритет у коришћењу средстава Фонда имају програми чија реализација за резултат има отварање нових радних места, подстицање извоза, веће

⁹⁶Сл. гласник РС, бр. 88/10

економске ефекте по јединици уложених средстава и бржи повраћај уложених средстава. Корисници било ког кредита су у обавези да приликом коришћења истог не смањују број запослених радника. Да би се програм издвојио као приоритетан потребно је да обезбеђује примену иновационих технологија и већу енергетску ефикасност, да је из области индустрије, пољопривреде или сектора услуга и да у односу на друге програме има веће учешће сопствених средстава у структури финансирања у односу на средства Фонда. Посебна пажња посвећена је програмима малих предузетника и занатских радњи, који би ангажовањем кредитних средстава Фонда остваривали већи раст годишњег прихода и обезбедили нова радна места.

Приликом утврђивања износа висине кредита, односно гаранција које даје, Фонд узима у обзир оцену финансијског стања и кредитне способности инвеститора, економску оцену пројекта и оцену инструмената обезбеђења. Оцена финансијског стања и кредитне способности инвеститора обухвата анализу профитабилности, финансијске стабилности, токова готовине, ликвидности, нето обртног фонда, задужености, економичности и рентабилности. У обзир се узима и претходна сарадња у смислу уредне отплате кредита у односу на Фонд и пословне банке. Економска оцена пројекта се односи на оцену ликвидности пројекта, стопе приноса, нето садашње вредности, стопу рентабилности, рок повраћаја улагања и пројектоване приходе, расходе и нето добит. Инструменти обезбеђења се оцењују на основу њихове вредности. У обзир се узима само предрачунска вредност нових улагања при чему се у обзир узимају и улагања која су реализована до шест месеци пре датума подношења захтева за кредит, уз достављање адекватних доказа о претходно извршеним улагањима. Фонд за различите програме захтева различита средства обезбеђења уредног враћања дуга по основу кредита и измирења обавеза по основу гаранција при чему задржава право да тражи и додатна средства обезбеђења, уколико анализом захтева утврди да је то потребно.⁹⁷

У понуди Фонда издвајају се услуге попут давања кредита за привредна друштва, подстицање равномерног регионалног развоја, предузетнике, почетнике, старе занате, женско предузетништво и давања динарских гаранција.

Кредити/гаранције за микро, мала, средња и велика правна лица

⁹⁷ <http://www.fondzarazvoj.gov.rs/>

Инвестициони кредити се одобравају са роком отплате до 10 година у оквиру кога је грејс период до две године. Каматна стопа је: 2% на годишњем нивоу уколико је средство обезбеђења гаранција/авалирана меница пословне банке, а у осталим случајевима 3% на годишњем нивоу, уз примену валутне клаузуле.

Кредити за трајна обртна средства се одобравају са роком отплате до 5 година у оквиру кога је грејс период до једне године. Каматна стопа је: 2% на годишњем нивоу уколико је средство обезбеђења гаранција/авалирана меница пословне банке, а у осталим случајевима 3% на годишњем нивоу, уз примену валутне клаузуле.

Кредити/гаранције за предузетнике

Кредити за предузетнике се одобравају:

- за инвестиционе пројекте, са роком отплате до 7 година у оквиру којег је грејс период до две године,
- за трајна обртна средства, са роком отплате до 5 година у оквиру којег је грејс период до једне године,
- висина каматне стопе, обрачун и наплата кредита ће се вршити као и за микро, мала, средња и велика правна лица.

Краткорочни кредити

Краткорочни кредити за подстицање конкурентности и ликвидности домаће привреде се одобравају привредним субјектима са роком отплате од три до дванаест месеци од дана коришћења, са каматном стопом од 2,5% на годишњем нивоу, уз примену валутне клаузуле, по средњем курсу НБС на дан уплате.

Старт-уп кредити

Висина кредита одобравају се у износу од 300.000,00 динара до 1.500.000,00 динара са роком отплате до 5 година у оквиру којег је грејс период до једне године.⁹⁸

Инвестициони кредити

Кредити ће се одобравати са роком отплате до 6 година и одложеним роком отплате до једне године.

Каматна стопа је дефинисана у проценту од 1,5% на годишњем нивоу уколико је средство обезбеђења гаранција/авалирана меница пословне банке, а у осталим случајевима 3% на годишњем нивоу, уз примену валутне клаузуле.

Отплата кредита врши се у тромесечним ануитетима.

Кредити за трајна обртна средства

Кредити се одобравају са роком отплате до 2 године и одложеним роком отплате до дванаест месеци, док је каматна стопа је 1,5% на годишњем нивоу уколико је средство обезбеђења гаранција/авалирана меница пословне банке, а у осталим случајевима 3% на годишњем нивоу.

Краткорочни кредити

Кредити ће се одобравати са роком отплате од три до дванаест месеци, док је каматна стопа дефинисана у проценту од 3% на годишњем нивоу, уз примену валутне клаузуле, по средњем курсу НБС на дан уплате.

У пословању Фонда за развој уочени су и одређени недостаци типични за овај вид институционалне подршке који се, пре свега, односе на: рачуноводствену политику исказивања различитих билансних ванбилансних позиција; одобравање пласмана и гаранција комитентима чија је кредитна способност оцењена као ниска; прихватање високоризичних инструмената обезбеђења који нису обухваћени формираним резервисањем; одобравање кредита и када неопходна документација није

⁹⁸ <http://www.fondzarazvoj.gov.rs/>

комплетирана; неадекватна процена вредности instrumenata обезбеђења; неодговарајући систем интерних контрола, интерних процедура и информационог система; непрецизно дефинисани критеријуми за класификацију потраживања по основу датих кредита, имајући у виду благовременост, односно доцњу у измиривању обавеза према Фонду, као и процену финансијског стања и кредитне способности; недовољна дефинисаност правила и процедура за идентификовање, мерење, процену и управљање кредитним ризиком; недовољна и неодговарајућа обелодањивања у вези са идентификовањем природе и степена финансијског ризика коме је Фонд изложен, као и начина управљања истим.

Проблем прибављања екстерних извора финансирања један је од највиталнијих проблема у пословању сектора МСП. Због трансмисионих механизма којим се финансијска криза преноси на реални сектор, овај проблем је посебно изражен у условима кризе. Сектор МСП на тржишту је суочен са скупим екстерним изворима финансирања комерцијалних банака, па је за његов опстанак неопходна финансијска подршка државе. Постојећи институционални оквир финансијске подршке сектору МСП, пре свега Фонда за развој је недовољан, расположивост кредита није континуирана, доступност извора је ограничена, а присутни су и проблеми централизованог приступа у обради захтева и одлучивању, као и изостанку мониторинга и анализе ефеката. Такође, у пословању Фонда за развој, дијагностификовани су проблеми типични за институционалну државну подршку путем субвенционисаних кредита крајњим корисницима, широко елаборирани у научној и стручној литератури. Институционалним изменама предвиђено је оснивање Развојне банке Србије, као кључног инструмента подршке како сектору МСП, тако и стратешким привредним секторима, инфраструктури и високим технологијама. Концепт Развојне банке заснован је на индиректном финансирању привреде - искључиво посредством пословних банака, (што би требало да допринесе повећању и ефикасности, транспарентност и контроли трошења државног новца), а на основу приоритета утврђених одлукама Владе РС. С обзиром на стратешки значај Развојне банке, приликом дефинисања њеног коначног концепта требало би преиспитати: висину почетног капитала (у смислу изражене потребе за његовим повећањем); обезбедити прецизне инструменте контроле приликом одобравања, коришћења и враћања кредита; дефинисати обавезу идентификације и процене ризика којима би Развојна банка била изложена у свом пословању као и начин управљања тим ризицима

(ризик ликвидности, кредитни ризик, каматни ризик, остали тржишни ризици). Ове корекције допринеле би тржишној и финансијској ефикасности Развојне банке и обезбедиле остваривање њене развојне функције.

Развојна банка Србије

Главни проблем стратегије реиндустријализације домаће привреде је финансирање. Неоспорна је чињеница да у условима кризе пословне банке нису имале довољно слуха за кредитирање привреде, а нарочито за микро привредне субјекте. Српска привреда суочена је са хроничном неликвидношћу и предузеће имају све веће потешкоће са измиривањем кредитних обавеза према пословним банкама. Уз то велики број малих и средњих предузећа користи погрешну рочну структуру извора средстава, где не уважава „златно билансно правило“ да своје краткорочне обавезе финансира из краткорочних извора, а дугорочне из дугорочних извора.

Првобитна функција финансијских тржишта и финансијских институција је да буду у служби реалном сектору. Због тога је неопходно формирање домаће развојне банке, Развојне банке Србије (РБС) која ће се бавити финансирањем привредног развоја Србије, одобравањем дугорочних кредита, подстицајем развоја и конкурентности привреде, кредитирањем инфраструктурних пројеката, али и малих и средњих предузећа, ако и улагање у проналазаштво. Професионално и неполитички вођена развојна банка би припремала и реализовала дугорочне развојне пројекте, а министарства и Влада би задржала ингеренције у дефинисању стратегије и политике развоја. Тако би се објединили развојни напори који су данас расути у неколико министарстава, агенција и фондова, елиминисало дискреционо одлучивање, смањила администрација и продубио недовољно развијени финансијски систем.

Задатак РБС био би финансирање пројеката који би за последицу имали привредни развој земље, раст стопе незапослености, уравнотежење спољнотрговинског биланса, увећање буџетских средстава по основу пореза, повећање животног стандарда грађана и аналогно томе смањивање стопе криминала.

За квалитетно финансирање развојних инвестиција потребна су дугорочна и јефтина средства. РБС била би овлашћена за мобилизацију дугорочних средстава, које би затим алоцирала кроз кредитне производе пословних банака. Овим би се

превазишао проблем дугорочног кредитирања, који у овом тренутку скоро да и не постоји у кредитним активностима пословних банака.

С обзиром на актуелно стање и недостатак инвестиционих пројеката у очекиваном обиму, наводимо, поређења ради, неке од важнијих објеката и предузећа финансираних средствима Инвестбанке, најзначајније развојне банке СФРЈ:

Зграда Хотела Југославија на Новом Београду, хидроелектрана Маврово, хидроелектрана Власина, хидроелектрана Уна, електране у Зеници, Трбовљу, Вараждину, Сарајеву, Велењу, термоелектране Колубара, Морава, Сјеница, рудник мрког угља у Зеници, железара у Скопљу, рафинерија нафте у Сиску, пруга Београд-Бар, Авалски торањ, фабрика аутомобила у Крагујевцу, алуминијумски комбинат у Подгорици, Јадранска магистрала, хемијска индустрија Панчево, лука Бар, цементара Поповац, пристаниште на Дунаву код Београда, канал Дунав –Тиса- Дунав, мост Газела, Аеродром у Београду и још много других инфраструктурних пројеката СФРЈ.⁹⁹

Све наведено говори у прилог гавној хипотези да је реиндустријализација, коју ће спровести држава планирањем економског развоја и обезбеђивањем нових инвестиција, једино решење за економску и социјалну ситуацију у Републици Србији, да би РБС била изузетан катализатор привредног развоја земље, као и да се адекватним утицајем на привреду може доћи до адекватних резултата у кратком року и да је већина земаља које важе за економске силе, свој статус избориле захваљујући државним интервенцијама, развојним банкама и другим економским мерама и да банкарски сектор у таквој окружењу има кључну улогу.

4.5.2. Агенција за осигурање и финансирање извоза (АОФИ)

Агенција за осигурање и финансирање извоза Републике Србије а. д. Ужице¹⁰⁰ је званична извозно кредитна агенција Републике Србије коју је основала Република Србија посебним законом о АОФИ ради подстицања и унапређења извоза и развоја економских односа са иностранством¹⁰¹. Делатност АОФИ су послови осигурања и финансирања извоза за српска извозно оријентисана предузећа. АОФИ тежи остварењу стратешког побољшања услова пословања извозне привреде и свеукупног унапређења

⁹⁹ Монографија“ 125 година Инвестбанке“, Инвестбанка, Београд, 1987.година

¹⁰⁰ <http://www.aofi.rs>

¹⁰¹ Службени гласник Републике Србије бр. 61/2005 од 15.07.2005.год.

структуре извоза Републике Србије. Због тога АОФИ заједнички делује са развојним, финансијским и другим институцијама у земљи, али и са релевантним страним компанијама и институцијама. Оснивачки капитал АОФИ износи 25 милиона ЕУР. АОФИ послује према начелима ликвидности, сигурности и рентабилности доследно спроводећи мере очувања реалне вредности капитала и мере за заштиту од ризика пословања.

Основни циљ АОФИ је да подстиче и унапређује извоз применом следећих принципа пословне политике:

- очување реалне вредности капитала
- квалитетна процена кредитне способности комитената у циљу обезбеђивања сигурности пласмана и наплате
- подстицање извоза сталним унапређењем и развијањем делатности АОФИ из области осигурања потраживања
- заштита интереса акционара Наша мисија је унапређење извоза српских предузећа кроз финансирање и осигурање извозних пројеката и сарадња са сличним институцијама држава спољнотрговинских партнера у циљу подизања конкурентности домаће привреде и освајања нових тржишта. Закон о Агенцији за осигурање и финансирање извоза је донет са следећим циљевима:
 - Смањење дефицита платног биланса земље и повећање запослености дугорочним растом извоза роба, услуга, инвестиционих радова и инвестиција у иностранству – основни економски циљ оснивања АОФИ;
 - Пружање подршке домаћим правним лицима и предузетницима у иностранству кроз ширење портфолија извозних послова и инвестиција преко различитих механизма осигурања и финансирања извоза и инвестиција;
 - Формирање институционалног оквира за подршку националног извоза;
 - Развој извозне привреде на здравим принципима;
 - Стварање институције која искључиво подржава извозне послове правних лица и предузетника са седиштем на територији Републике Србије; Изналажење дугорочног решења за подстицање извоза уз истовремено побољшање његове структуре и конкурентности.

У реализацији ових активности, Агенција ће приоритетно развијати сарадњу са малим и средњим предузећима као циљној групи, чије интересе и развојне програме може подржати и обезбедити својим потенцијалом. Ради остваривања ефикасније сарадње са клијентима правним лицима, Агенција ће извршити њихову сегментацију према висини годишњих прихода и износу пласмана које користе код Агенције. Група повезаних лица се у овом смислу посматра консолидовано. Агенција ће дефинисати 3 сегмента правних лица:

- 1) **Микро сегмент** – привредна друштва са годишњим приходом до 1 (један) милиона евра у динарској противвредности и задужењем код Агенције до 200.000 (две стотине хиљада) евра у динарској противвредности;
- 2) **Сегмент малих и средњих предузећа (у наставку СМЕ сегмент)** – привредна друштва са годишњим приходом од 1(један) до 10 (десет) милиона евра у динарској противвредности и задужењем код Агенције до 2 (два) милиона евра у динарској противвредности;
- 3) **Велика предузећа** – привредна друштва са годишњим приходом преко 10 (десет) милиона евра у динарској противвредности и задужењем код Агенције преко 2 (два) милиона евра у динарској противвредности.

У циљу што бољег задовољавања потреба клијената а примењујући све стандарде у погледу заштите од кредитног и других ризика, спречавања прања новца, Агенција је одлучила да сваком од 3 горе наведена сегмента припреми понуду како у погледу производа, тако и у погледу тарифа које наплаћује.

Краткорочни кредити:

- Ревољвинг кредити
- Кредит са планом отплате
- Есконт меница

Дугорочни кредити:

- Дугорочни инвестициони кредит

Ванбилансни производи:

- Гаранције
- Авали

- Непокривени акредитиви

Факторинг послови:

- Домаћи факторинг је факторинг чији је предмет продаја потраживања насталог продајом робе или пружањем услуга између домаћих лица на унутрашњем тржишту.
- Међународни факторинг где факторинг чији је предмет продаја потраживања насталог у спољнотрговинском промету робе, односно услуга, у смислу закона којим се уређује спољнотрговинско пословање.
- Обрнути факторинг је посебна врста факторинга који се уговара између фактора и дужника из уговора о продаји робе или пружања услуга у земљи и иностранству, на основу кога фактор, преузимањем фактура од дужника, преузима његову обавезу плаћања према повериоцима, а има право наплате од дужника у року из уговора о продаји робе или пружања услуга у земљи и иностранству.

На основу напред наведеног Агенција ће обављати следеће:

- Финансирање - обезбеђење ликвидних средстава уступиоцу;
- Вођење евиденције о уступљеним потраживањима;
- Преузимање ризика наплате (у сарадњи са сектором осигурања, у сарадњи са другим фактором – двофакторски систем).

Послови осигурања:

- Осигурање наплате краткорочних потраживања од ризика неплаћања (комерцијалних ризика – ризика стечаја и ризика продуженог неплаћања дуга). Предмет осигурања су краткорочна новчана потраживања осигураника на основу испоручене робе или извршених услуга купцима, која су настала и пријављена у периоду важења уговора о осигурању и за која је осигураник испоставио фактуре купцима са одложеним роком плаћања до 180 дана.

4.5.3. Агенција за страна улагања и промоцију извоза (СИЕПА)

Агенција за страна улагања и промоцију извоза Републике Србије (СИЕПА) је јавна агенција која својим активностима помаже српским предузећима да извезу своје производе и услуге и постану конкурентнији на страним тржиштима. С друге стране, промовисањем могућности за улагања и пружањем помоћи страним инвеститорима да започну пословање у Србији, СИЕПА активно ради на отварању нових радних места, покретању домаће привреде, трансферу технологија и преношењу нових знања и вештина.

У циљу повећања конкурентности, како домаћих предузећа, тако и Србије, организују и наступе српских предузећа на најпрестижнијим међународним сајмовима и помажу у успостављању пословних контаката и упознавању са актуелним трендовима у различитим индустријама. Такође, организују посете страних предузећа која су заинтересована да нађу пословне partnere у Србији и са њима остваре различите видове сарадње.¹⁰²

Јавна Агенција за страна улагања и промоцију извоза (СИЕПА) је основана ради реализације две основне групе активности оличених у помоћи српским предузећима да извезу своје производе и услуге и постану конкурентнија на страним тржиштима и промовисању могућности за улагања кроз пружање помоћи страним инвеститорима да започну пословање у Србији. У том смислу, реализацијом својих активности, Агенција активно ради на отварању нових радних места, покретању домаће привреде, трансферу технологија и преношењу нових знања и вештина. У домену подршке развоју домаћим предузећима, међу којима је акценат на малим и средњим предузећима и предузетништву, у циљу повећања њиховог извоза Агенција пружа низ услуга:

- анализу и пружање информација о страним тржиштима,
- повезивање са потенцијалним партнерима у иностранству,
- организовање учешћа на сајмовима у иностранству,
- организовање пословних сусрета између домаћих и страних предузећа у земљи и иностранству,
- организовање појединачних посета страних купаца домаћим компанијама,
- организовање студијских путовања у иностранство и посета сајмовима,
- организовање семинара и обука за домаће компаније,

¹⁰² www.siepa.sr.gov.rs

- организовање сусрета "Упознајте купце" и
- бројне секторске анализе.

Програм подстицања конкурентности и интернационализације српске привреде

Програм се доноси сагласно Закону о буџету, Годишњем програму рада Агенције и Финансијском плану Агенције за сваку годину у којој се расписује. Циљ програма се огледа у јачању међународне конкурентности српске привреде кроз снажну подршку процесу интернационализације и јачању конкурентних капацитета домаћих привредних субјеката и пословних удружења. У намери да се задрже постојеће и ојачају нове конкурентске предности српске привреде, реализација програмског циља се постиже комбинацијом постојећих и нових подстицајних мера за интернационализацију.

У Програму су јасно разграничени подстицаји намењени појединачним привредним субјектима и пословним удружењима. Услови за учешће у бесповратним средствима посебно се одређују за појединачне привредне субјекте и пословна удружења и подложни су променама у зависности од периода у којем се објављује Позив за учешће, овде се мисли на достављање финансијских извештаја за конкретне пословне године, успешност пословања у тим годинама, раст прихода у односу на конкретну годину и сл.

Подстицаји намењени појединачним привредним субјектима

У оквиру подстицаја намењених појединачним привредним субјектима, средства се додељују за следеће активности:

- наступ компанија на иностраним сајмовима,
- отварање представништава на иностраним тржиштима,
- наступ компанија у оквиру организованих привредних мисија, посета и Б2Б на иностраним тржиштима
- интернационализацију производа кроз јачање конкурентности и
- јачање маркетиншких капацитета.¹⁰³

¹⁰³ www.siepa.sr.gov.rs

4.5.4. Национална служба за запошљавање

Значајна финансијска подршка сектору МСПП се реализује и путем мера Националне службе за запошљавање (НЗС), пре свега кроз програм активних мера запошљавања који се финансира из буџета Републике Србије. Овде се пре свега мисли на мере субвенција за самозапошљавање и отварање и опремање нових радних места.

Субвенције за отварање нових радних места

Јавни позив за доделу субвенције за отварање нових радних места представља основ за доделу де минимис државне помоћи и отворен је од дана објављивања у дневном листу до утрошка расположивих средстава издвојених за ову намену. Субвенција за отварање нових радних места одобрава се послодавцима, чија је организациона јединица регистрована најмање три месеца пре датума подношења захтева, ради запошљавања незапослених лица која се воде на евиденцији Националне службе за запошљавање. Послодавац који је остварио право на субвенцију за отварање нових радних места дужан је да закључи уговор о раду са незапосленим лицем, на неодређено време, са пуним радним временом, у трајању од најмање 24 месеца од дана заснивања радног односа и да измирује обавезе по основу доприноса за обавезно социјално осигурање, у складу са законом. Субвенције се одобравају у једнократном износу послодавцима који:

- запошљавају до 50 незапослених лица,
- запошљавају до 19 незапослених лица, када послодавац запошљава особе са инвалидитетом,
- запошљавају преко 50 незапослених лица уколико то доприноси уједначавању регионалног развоја, уклањању диспаритета на тржишту рада и већем степену запошљавања у оквиру „гринфилд“ и „браунфилд“ инвестиција.

Висина субвенције зависи од развијености општине у којој је седиште послодавца или у којој послодавац има регистровану организациону јединицу, као и од броја лица која се запошљавају, и то:

- 100 хиљада динара по лицу у првој и другој групи општина,
- 200 хиљада динара по лицу у трећој групи општина,

- 300 хиљада динара по лицу у четвртој групи општина, девастираним општинама и подручјима од посебног интереса, када се запошљава до 10 лица и
- 400 хиљада динара по лицу у четвртој групи општина, девастираним општинама и подручјима од посебног интереса, када се запошљава 11 и више лица.

Уколико се на новоотвореним радним местима запошљавају особе са инвалидитетом, висина субвенције износи:

- 150 хиљада динара по особи у првој и другој групи општина,
- 250 хиљада динара по особи у трећој групи општина и
- 400 хиљада динара по особи у четвртој групи општина, девастираним општинама и подручјима од посебног интереса.

Право на субвенцију за отварање нових радних места не могу остварити државни органи, организације и други директни и индиректни корисници буџетских средстава и удружења грађана, осим уколико се на новоотвореним радним местима запошљавају особе са инвалидитетом. Такође, подносиоци захтева не могу бити послодавци који обављају делатност у областима које нису на списку делатности објављеним на сајту Националне службе за запошљавање. Бесповратна средства из овог Јавног позива нису намењена ни послодавцима који су користили субвенцију по јавном позиву за иста лица у току претходне 3 године као ни послодавцима који нису успешно пословали 12 месеци након правоснажног решења о усвајању плана реорганизације и обустављању стечајног поступка или након куповине привредног субјекта над којим је правоснажним решењем окончан стечајни поступак.¹⁰⁴

Субвенције за самозапошљавање

Субвенција за самозапошљавање намењена је незапосленим лицима која се воде на евиденцији Националне службе за запошљавање и имају завршену обуку за започињање сопственог посла. Овакав вид програма подстиче развој сектора МСПИ из разлога што се субвенција за самозапошљавање додељује незапосленом лицу у једнократном износу од 160 хиљада динара, односно 200 хиљада динара за особе са

¹⁰⁴ www.siepa.sr.gov.rs

инвалидитетом, ради оснивања радње, задруге или другог облика предузетништва или оснивања привредног друштва, уколико оснивач заснива у њему радни однос. Право на субвенцију може се остварити и удруживањем више незапослених лица, оснивањем радње или привредног друштва ради самозапошљавања.

V. КОМПАРАТИВНА АНАЛИЗА РЕЗУЛТАТА У РАЗЛИЧИТИМ ТРАНЗИЦИОНИМ ПРИВРЕДАМА

5.1. Албанија

Албанија је забележила економски раст од 2,6 процента у 2015.години захваљујући знатном приватном инвестирању. Очекује се да ће се ритам раста поступно наставити и у 2016. и да ће износити 3,2 процента, односно 3,5 процента у 2017. Инвестирање у Трансјадрански гасовод и хидроелектрану у јужној Албанији подстаћи ће повећање домаће потражње. Будући да је фискална консолидација у току, буџетски расходи ће бити лимитирани. Очекује се и смањивање јавног дуга у 2016, као резултат мера фискалне консолидације одобрених Законом о буџету за 2016.годину. Средњорочна перспектива зависи од ритма и дубине додатних структурних реформи у секторима енергетике и финансија и бољег управљања јавним инвестицијама у инфраструктуру. Реформа правосуђа је такође од кључног значаја за инвестирање и оживљавање кредитне активности.

Албанска економија наставила је да се опоравља у 2015.години захваљујући знатним инвестицијама приватног сектора. Раст потрошачких кредита, већа трговинска размена, поверење потрошача и приходи од ПДВ-а ојачали су позитиван потрошачки тренд у последњем кварталу. Погођен неповољним светским ценама нафте и руде, реални извоз је пао за 2 процента (на годишњем нивоу), али пошто је пао и реални увоз, нето приход од извоза је позитивно утицао на раст.

Раст у прва три квартала 2015.године, подстакнут је грађевинском индустријом (14,2 процента годишње) и услугама (2,8 процента), посебно здравственим и административним услугама. У последњем кварталу, поверење предузећа у трговину, изградњу и производњу повећано је, али је опало поверење у услуге изван трговине. Сектор индустрије је у већој мери користио производне капацитете и склопио више извозних аранжмана.

Инфлација је била испод циљаних вредности. Просек годишње инфлације био је 1,9 процента у 2015.години, испод таргетираних планираних процената Банке Албаније. Будући да ниска екстерна инфлација и негативни производни јаз настављају да обарају цене, Банка Албаније води прилагодљиву монетарну политику, редукујући

референтну каматну стопу на историјски минимум од 1,75 процента у новембру 2015.године. Пословне банке су забринуте због великог броја ненаплативих кредита, квалитета пројеката и тешкоћа у извршењу уговора, па су оклевале да повећају понуду кредита. Банкарски сектор је у стабилном тренду и наставио је да буде профитабилан.

Одрживи раст је у извесној мери подстакло отварање радних места у 2015. години. Запосленост се повећала у нетржишним услугама и пољопривреди, који представљају највеће послодавце. Буџетски дефицит остао је у предвиђеним оквирима упркос краткотрајном паду у приходима. *Standard&Poor's* је повећао оцену кредитног рејтинга за дугорочно задуживање у иностраној и домаћој валути Републике Албаније од Б до Б+ и потврдио кредитни рејтинг за краткорочно задуживање у иностраној и локалној валути на Б, што је и даље испод нивоа у региону. Према горе наведеном и извештајима Светске банке, процењује се да ће албанска економија расти постепено.¹⁰⁵

5.2. Босна и Херцеговина

Раст у Босни и Херцеговини (БиХ) је вероватно достигао 2,8 процента у 2015.године. Раст је био виши од очекиваног захваљујући повољном окружењу које је подстакло извоз и домаћим активностима на опоравку од поплава 2014.године. Реформе су покренуте у многим кључним областима, подржане средњорочним планом реформе који су власти усвојиле средином 2015.године. До највећих промена је дошло у законима о раду, нови закон о стечајном поступку донет је у једном од конститутивних ентитета, у Републици Српској (РС), а настављене су и реформе пензионог система и система социјалне заштите у Федерацији Босне и Херцеговине (ФБХ). Усвајањем реформске агенде и напредак у њеној реализацији такође су и основа за аплицирање земље за чланство у ЕУ, што је и учињено средином фебруара 2016. Изгледи за већи раст, међутим, у средњорочном периоду заснивају се на одрживој имплементацији дугогодишњих реформи.

Економски раст у 2015.години био је бољи него што се очекивало, подстакнут снажним опоравком од последица поплава претходне године. Нето извоз био је основни замајац раста, уз повољан развој потрошње и инвестиција. Упркос томе, раст

¹⁰⁵ Видети Светска банка. 2015. Југоисточна Европа Редовни економски извештај бр. 9: Бржи раст из других извора; Мај 2016. године. Вашингтон.

се није одразио на тржиште рада, где је стопа незапослености и даље висока и износи 27,7 процента. Ниже цене робе, посебно нафте, и даље погађају економију БиХ кроз бројне канале, а најочљивије утичу на трговински биланс и домаће цене. Гледано у целини, економски ефекат чини се да је нето позитиван, јер ниже цене подржавају реални расположиви приход, смањују реалне трошкове инпута и смањују нето увоз. Дефлација цена и минимални раст прихода, међутим, повећавају терет задужености, уз могући удар на домаћинства и корпоративно финансијско оздрављење. Трговински дефицит наставља да се поправља, мада је са 30 процената БДП и даље знатан. Ниже цене нафте обориле су увоз повезаних производа, а побољшана спољна тражња подржала је извоз.

Подршка финансијског сектора економској активности била је ограничена смањењем степена задужености и растућом забринутошћу за квалитет активе. Док је банкарски сектор остао стабилан и сада се мање ослања на страну финансирање, многе банке у страном власништву које доминирају банкарским системом постепено су смањивале доходовну задуженост. То је довело до пада кредитног раста, који је у просеку износио само 3,0 процента од 2009. до децембра 2015.године; између 2003. и 2008.године обим кредита је растао 24 процента годишње. Поред тога, удео ненаплативих кредита у портфолију комерцијалних банака био је висок, достигао је 13,7 процената на крају 2015.године.¹⁰⁶

Високе резерве за ненаплативе кредите узрок су извесног слабљења банкарске профитабилности. Забринутост за квалитет активе отежала је поновно успостављање профитабилности банака, углавном зато што су закони о корпоративном управљању и стечајном поступку неодговарајући.

Ентитети су иницирали бројне реформске иницијативе као део реформске агенде усвојене средином 2015. И РС као и ФБХ имају нове законе о раду који треба да реше дугогодишњу ригидност њихових тржишта рада и подрже отварање радних места. Уставни суд ФБХ је, међутим, недавно одлучио да се закон због процедуралних пропуста врати Парламенту и закон о раду је у марту враћен Парламенту. Остале реформе које су у току укључују јачање система накнада за незапослене и, у ФБХ, реформе пензијског система. Приоритети су и неизмирене обавезе јавног сектора и

¹⁰⁶<http://europa.ba/Download.aspx?id=1521&lang=EN> и http://ec.europa.eu/enlargement/pdf/press_corner/floods/rna-executive-summary.pdf

реформисање друштвених предузећа. БиХ је аплицирала за чланство у ЕУ средином фебруара 2016.године.

Подржан превасходно растом потрошње, средњорочни економски раст ће вероватно бити изнад 3 процента. Иако ће опоравак увозне потражње у ЕУ довести до скромног повећања извоза, с обзиром на релативну снагу увозне потражње, нето спољна потражња ће наставити да успорава раст. Спољни услови ће подржати стабилан прилив дознака, који ће, у комбинацији са нижим ценама нафте, подстаћи постепени раст потрошње, који остаје кључни стимуланс раста. Инвестиције у енергетику и туризам подржаће раст инвестиција генерално. Као резултат ових динамика, раст реалног БДП-а је пројектован да се са 2,8 процената у 2015. повећа на 3,5 процента у 2018. Ова пројекција, међутим, зависи од прихваћених реформи и одсуства негативних удара на спољну трговину и финансијске услове. Вођење опрезне, ефектне и ефикасне фискалне политике у оквиру високо децентрализованог фискалног система је кључно за мулти-димензионалну реформску агенду БиХ. Иако дефицит остаје релативно скроман, фискални сектор и даље карактеришу велико фискално оптерећење и неефикасни модели трошења. Фискална консолидација неће бити ефикасна ако структурне ригидности на страни расхода не буду уклоњене, посебно велики фонд зарада у јавном сектору и знатна а лоше таргетирана социјална помоћ. Предложени програм ММФ-а и подршка других партнера као што је Светска банка, помоћи ће властима да спроведу своју захтевну агенду.¹⁰⁷

5.3. Македонија

Економски раст Републике Македоније остао је снажан и износио 3,7 процената у 2015.години, упркос политичким превирањима. На раст су утицали растућа приватна потрошња и већа јавна потрошња. Нето извоз мало је допринео расту. Трговински дефицит опао је у 2015, али је опао и прилив директних страних инвестиција. Фискални дефицит је био незнатно мањи него што је пројектован буџетом, али и даље виши него што је предвиђено у Средњорочној фискалној стратегији. Очекује се постепено убрзање раста у средњорочном периоду, али продужена политичка превирања негативно ће се одразити на ове изгледе.

¹⁰⁷ <http://europa.ba/Download.aspx?id=1521&lang=EN> и http://ec.europa.eu/enlargement/pdf/press_corner/floods/rna-executive-summary.pdf

На страни тражње, раст је углавном подстакнут потрошњом, приватном и јавном. Повећање запослености у комбинацији са вишим реалним зарадама, пензијама и социјалним трансферима, довели су до повећања приватне потрошње од 3,2 процента у 2015.години. Државна потрошња је такође знатно повећана у 2015. (4,6 процената), посебно у другој половини године. Бруто инвестиције опоравиле су се, подстакнуте повећаним јавним издацима за изградњу аутопута. Раст дугорочних кредита фирмама сугерише да су се и приватне инвестиције повећале при крају 2015. Извоз (углавном повезан са директним страним инвестицијама) и даље има позитиван тренд. Дефлација је задржана и у 2015.години. Глобални пад цена хране и нафте утицао је на кретање домаћих цена и довео до њиховог општег смањења од 0,3 процента. У међувремену, основна стопа инфлације је мало повећана, за 0,5 процената, подстакнута вишим ценама фармацеутских производа и ИТ опреме. Отварање радних места у целој земљи довело је до даљег пада незапослености у 2015. Запосленост је порасла за скоро 1 проценат у 2015, захваљујући новом запошљавању у производњи, јавној управи и услугама (нарочито у области хотелијерства, финансија и некретнина). Учешће радне снаге је остало стабилно на 57,2 процента. Незапосленост је пала на просек од 26,1 проценат у 2015, са 28,1 у 2014.године, као и то да је незапосленост младих је такође знатно смањена, са 53,1 проценат у 2014.години на 47,3 процента у 2015.години, помогнута скупим програмима запошљавања младих. И поред тога, дугорочна незапосленост остаје проблем: 61 проценат незапослених на евиденцији је без посла дуже од годину дана.

Извоз је растао брже од увоза у 2015. години, смањујући трговински дефицит. Извоз је порастао за 9,0 процената (у односу на исти период претходне године) у еврима у 2015, мада је у истом износу опао у доларима, будући да је денар, који је везан за евро, депресиран у односу на долар. Раст је већином подстакнут извозом везаним за директне стране инвестиције, што чини скоро 40 процената укупног извоза. Извоз традиционалних артикала као што су гвожђе и челик, руда и дрвени угаљ, као и дуван, опао је. Наставља се кредитни раст и финансијски сектор је стабилан. Ненаплативи кредити пали су на 10,6 процената у децембру, захваљујући смањењу ненаплативих кредита правних субјеката. Банкарски сектор је остао високо ликвидан. Фискални дефицит смањен је у 2015.години, делимично због неких плаћања која су одложена за 2016. годину.

Очекује се да раст остане стабилан на 3,7 процента у 2016.години и да достигне 4 процента у 2017.години. Јавне инвестиције ће и даље бити важан мотор раста, будући да би изградња два аутопута требало да се заврши до 2018. Приватна потрошња ће остати снажна, подржана повећањем запослености и потенцијално вишим зарадама у јавном сектору, пензијама и социјалним трансферима. Очекује се даљи раст извоза везаног за директне стране инвестиције будући да се тржиште ЕУ полако опоравља, али допринос нето спољне тражње остаће скроман.

Политичка несигурност и избегличка криза су примарни ризици за економију у наредној години. Продужена политичка несигурност могла би да се одрази на одлуке о инвестирању и успори економску активност. Ескалација тренутне избегличке кризе може такође представљати ризик, посебно ако ЕУ одлучи да затвори своје границе или знатно ограничи прилив.

5.4. Црна Гора

Економски раст се готово удвостручио на 3.4 процената током 2015. године, подстакнут инвестицијама – посебно изградњом аутопута Бар–Бољаре – и извозом туристичких услуга. Иако су активности и стопе запослености достигле историјске висине, стопа незапослености је такође висока на 17.6 процената. Већа примања од туризма су такође помогла у смањењу екстерне неравнотеже, упркос извозу робе, нижим ценама метала и трговинским санкцијама према Русији. Након што је 2014. године смањен фискални дефицит на 3.1 процената БДП-а захваљујући мерама консолидације, повећање капиталних расхода везаних за изградњу аутопута и лошији приходи су 2015. године погурали дефицит опште државе назад на 7 процената. Као резултат тога, јавни дуг је достигао готово 68 процената БДП-а.

Иако је забележен опоравак раста, одговор тржишта рада је био спор. Подаци из истраживања показују мању стопу незапослености за 1 проценат до септембра у поређењу са истим периодом 2014. године; пољопривредне и услужне активности су помогле повећање стопе запослености за 2.7 процената у односу на прошлу годину.

Раст је подржан инвестицијама, приватним и јавним, посебно у другој половини године, са покретањем туристичких пројеката и изградње на приоритетној деоници аутопута.

Неактивност радне снаге је и даље велика. Стопа активности је порасла на 53.5 процената, а стопа запослености на 44.1 процената, али су обе стопе ниске у поређењу са сличним земљама у ЕУ. Нови закон је увео ограничену квоту радних дозвола са стране раднике, уз строге захтеве за запошљавање оних који су доступни на локалном бироу за незапослене. Даље, измене Закона о социјалној и дечијој заштити увеле су доживотне накнаде за жене које роде троје или више деце у износу од 70 процената просечне нето зараде.

Нето СДИ су забележиле нагли раст у 2015. години. Нето СДИ су достигле 17.2 процената БДП-а у великој мери због пораста инвестиција у компаније и банке, углавном из Аустрије и Украјине. Још две банке су лиценциране током 2015. године, док је још једна банка постала оперативна почетком 2016. године, што износи укупно 15 банака за мало тржиште од 620 хиљада становника.

Кредитирање се постепено опоравило у 2015. години. Након пада за 1.9 процената у 2014. год, укупно кредитирање је порасло за 0.8 процената 2015. године. Иако је кредитирање привреде и домаћинства порасло за 3 процента, држава и финансијске институције су смањиле своје задуживање из банкарског сектора. Укупни депозити су достигли 13.7 процената на годишњем нивоу, вођени углавном штедњом привреде, док је однос кредита и депозита достигао 90.9 процената до краја 2015. године – што је најнижи ниво од 2007. године. Како се кредитирање повећавало, удео ненаплативих кредита је опао са 15.9 процената на крају 2014. год, на 12.5 процената.

Туризам је помогао смањење спољног дисбаланса током 2015. године. Дефицит текућег рачуна је опао на 13.4 процената БДП-а у 2015. години, у поређењу са 15.2 процената за исти период 2014. године. Овакав пад је резултат историјски високог суфицита текућег рачуна, који је покренут већим приходима од туризма (19.1 процената у односу на исти период претходне године). Још један позитиван допринос долази из унапређеног биланса прихода који почива на повећању радничких дознака, смањеним каматама и исплати дивиденди. Са друге стране, извоз робе се поново суочава са проблемима, посебно када је реч о извозу меса који је потиснут

трговинским санкцијама Русије, што је довело до повећања трговинског дефицита на 40.6 процената БДП-а.

Процењује се да је јавни дуг достигао 68 процената БДП-а у 2015. години. Јавни дуг је до септембра 2015. године већ достигао 67.9 процената БДП-а, и порастао је за 18 процената у номиналним износима од краја 2014. год. Јавни дуг је достигао 78.8 процената БДП-а, укључујући и гаранције. Главни подстицај за раст јавног дуга је био спољни: повлачење €500 милиона евро обвезница и €169 милиона од кинеске ЕХИМ банке.

Стандард & Поор'с (С&П) су у новембру потврдили Црној Гори краткорочни и дугорочни Б+/Б рејтинг са стабилним изгледима. С&П процењује годишњи просек привредног раста од 3.1 процената за период од 2015–18. год, уз подршку већих инвестиција, претежно у области туризма и енергетике. Међутим, у питању је био привремени рејтинг, пошто високи дефицит и спољни дуг, посебно за изградњу аутопута, повећавају ризике за јавне финансије.

Преговори о приступању Црне Горе ЕУ су напредовали. ЕУ је у 2015. години отворила шест нових поглавља; до сада је отворено 22 од 35 преговарачких поглавља пружи резултате, посебно када је реч о успостављају добре праксе у борби против корупције и организованог криминала и завршетку имплементације новог изборног законодавства. У смислу економских критеријума, процењено је да је Црна Гора умерено спремна за развијање функционалне тржишне економије.

Пројектовано је да ће економски раст наставити истим темпом током 2016. и 2017. године, уз инвестиције у јавну инфраструктуру и туризам као главне покретаче економске активности. Међутим, ризици за изгледе су поново окренути надолу. Успоравање или стагнација раста у еврозони и глобално, као и нестабилност финансијских тржишта на које је утицало постепено монетарно поштравање, представљају главне спољне ризике за буџетско финансирање и изгледе раста. Изложеност Црне Горе дугу израженом у америчким доларима (кредит за аутопут достигао је €688 милиона у 2014. год) и потребе за задуживањем у средњем року које прелазе 17 процената БДП-а представљају значајан ризик за јавне финансије. Ризици на домаћој страни укључују не само још увек високу стопу ненаплативих кредита и кашњење у спровођењу структурних реформи које су неопходне за стабилизовање финансија и повећање конкурентности, већ такође и нестабилност унутрашње

политике, што би могло да доведе до смањења поверења страних инвеститора и изазове повлачење њихових инвестиција из Црне Горе.

5.5. Србија

У 2015. години је забележен раст српске економије а незапосленост је опала упркос фискалној консолидацији која је смањила фискални дефицит у већој мери него што се раније очекивало. Наставило се са фискалним и структурним реформама, ММФ-ов програм је ишао по плану а дошло је и до великог напретка у процесу придруживања

ЕУ тако да су прва преговарачка поглавља отворена почетком 2016. год. Наставак рада на структурним реформама и фискалној дисциплини у овом периоду од огромног су значаја да би се подржао раст и омогућило да јавни дуг остане одржив.

Активности фискалне консолидације уз једнократне приходе, успеле су да смање општи државни фискални дефицит са 6,7 одсто БДП-а у 2014. на 3,7 одсто у 2015. год. У владином фискалном плану, који је подржао и ММФ програм, три четвртине неопходног структуралног прилагођавања до 2017. потиче од реформи плата и пензија а остатак од нижих субвенција и додатних прихода. Дефицит је 2015. смањен и због ограничења потрошње (смањен за 1,9 одсто номинално у односу на исти период претходне године) и већих прихода (пораств од 4,6 одсто). Додатни порески приходи од 1,7 одсто су скоро у потпуности резултат већег прихода од акциза, пошто су у августу 2015. уведене акцизе на струју.

Инфлација и даље не успева да достигне циљане вредности због нижих цена нафте и недостатка домаће тражње. Упркос значајној монетарној релаксацији, инфлација потрошачких цена у просеку је износила 1,9 одсто за 2015. што је испод циљане вредности Народне банке Србије (НБС) од $4 \pm 1,5$ одсто. Након пораста у августу на 2,1 одсто у односу на исти период претходне године првенствено због повећања цене струје, инфлација се задржала на око 1,4 одсто до краја године. Због ниске инфлације од маја 2013. године НБС је стално смањивала референту каматну стопу, па је само у 2015. год. смањивала стопу седам пута са 8,0 на 4,5 одсто између јануара и октобра.

Гледано у еврима, извоз Србије у 2015. год. је порастао за 6,6 одсто у односу на исти период претходне године а увоз за 4,1 одсто. Робни трговински дефицит од 4 милијарди евра благо је опао у поређењу са 2014. год. и чинио је 12,1 одсто БДП-а.

Дефицит текућих трансакција од 1,6 милијарди евра, 4,8 одсто БДП-а, био је 21 одсто нижи него 2014. Углавном због бољег биланса услуга али и због виших нето трансфера. У истом периоду нето стране директне инвестиције (СДИ) попеле су се на 46 одсто у еврима у односу на исти период претходне године. Нето СДИ достигле су 1,6 милијарди евра што је више него покрило дефицит текућих трансакција. Трећина укупних СДИ отишла је у аутомобилску индустрију и са њом повезане делатности. До краја септембра 2015. спољњи дуг је износио 26,3 милијарди евра (79,5 одсто БДП-а). Банке и предузећа су наставиле да смањују свој спољни дуг али државни дуг је порастао за 728 милиона евра током године до и укључујући септембар. Након периода стабилности у другој половини 2015. год. курс је био под притиском почетком 2016. год. пошто су међународна тржишта постала турбулентнија. Побољшање текућих трансакција 2015. год. погодовало је динару у односу на евро и Народна банка Србије (НБС) је постала нето купац евра како би спречила апresiasiју динара. И док је у односу на евро био без промене, 2015. године је динар значајно изгубио на вредности у односу на амерички долар, нарочито почетком године и до децембра је пао за 11,8 одсто. У јануару 2016. динар је поново депресирао за 1,3 одсто у односу на евро упркос значајним и честим интервенцијама НБС на девизном тржишту.

Чини се да је финансијски систем стабилан, иако квалитет активе и даље задаје бригу а неке државне банке су проблематичне. Финансијски систем Србије прошао је кроз глобалну финансијску кризу и потоње рецесије релативно добро али то није прошло без последица по банкарски сектор: ненаплативи кредити (НПЛ) порасли су са 11.3 одсто 2008. на 22,3 одсто до новембра 2015. а профитабилност банака је пала. Стварни ненаплативи кредити су можда и већи: недавни НБС-ов Преглед квалитета активе 14 највећих банака довео је до ревидирања тј. до повећања процене ненаплативих кредита од првог квартала 2015. са 22,6 на 27,4 одсто. НБС је такође појачала надзор над банкама и почела активније да решава проблем дугорочно ненаплативих кредита захваљујући Акционом плану за решавање проблема ненаплативих кредита који је усвојен у августу 2015.године.

Иако се опоравља, кредитна активност је још увек несигурна. Пале су активне каматне стопе, што прати тренд промена референтне стопе али у споријем ритму. У просеку су каматне стопе на нове кредите за привреду пале за 192 базна поена 2015. год, а на нове кредите за становништво за 224 базна поена. На крају 2015. кредити приватном сектору су порасли за 3 одсто у односу на исти период претходне године (није кориговано за кретање валуте). Кредити предузећима, и приватним и државним, порасли су за 2 одсто, што је подстакнуто опоравком инвестиција као и нижим каматним стопама. Иако је раст кредита приватним предузећима постао позитиван до краја године, већи део године био је обележен опадањем.

Кредити становништву су забележили раст од 4,7 одсто у децембру (у односу на исти период претходне године), иако се раст последњих месеци успорава.

Пројекције раста у Србији су повећање са 0,8 одсто 2015. год. на 1,8 одсто 2016. и 3,5 одсто до 2017. год. На основу растућих инвестиција, постепеног опоравка потрошње и растуће спољне тражње. Фискална консолидација ће наставити да ограничава домаћу тражњу у прво време али ће Србија на средњи рок имати користи од тога због подршке инвестицијама и побољшаног пословног окружења.

5.6. Преглед остварених резултата у транзиционим привредама

Регион ЈИЕ5 не само да бележи раст, већ се окреће трајнијим изворима раста. Као и у многим другим земљама, поштравање услова екстерног финансирања током глобалне финансијске кризе довело је до значајног економског прилагођавања у ЈИЕ5. Дефицити рачуна текућих трансакција су значајно смањени, са 18.5 процената БДП-а у 2007. год на 6.5 процената у 2015. год, доприносећи ребалансу извора раста. Између 2007. и 2015. године, удео потрошње у БДП-у у региону је опао за 6 процентних поена, док је удео извоза повећан за 10 процентних поена. Даљи ребаланс је у 2015. години био присутан у Србији и Албанији, где је раст све више вођен приватним инвестицијама.

Плате у производњу су, широм региона, почеле да се крећу у складу са продуктивношћу, што је процес који је од виталног значаја за одрживи раст кроз извоз. Наставак промене у изворима раста од неодрживог модела пре кризе који се ослањао

на потрошњу подстакнуту приливом капитала за приватне инвестиције и извоз је неопходан за одрживу економску експанзију.

Док је већи раст у 2015. год донео нова радна места у приватном сектору и помогао наставак смањења сиромаштва, незапосленост и даље стоји у месту. У 2015. год са повратком раста у читавом региону, отварање радних места у приватном сектору је такође порасло. Генерисање више радних места и ниже инфлације је подржало динамику релативних прихода, омогућавајући тако наставак смањења сиромаштва. У Албанији, БЈР Македонији, Црној Гори и Србији, просечна процењена стопа сиромаштва је опала за 2 процента између 2013. и 2015. год. То значи да је око 140,000 људи у те четири земље (или 1 проценат њиховог комбинованог становништва) избегао сиромаштво, мерено у односу на регионални стандардизовани репер од УС\$ 5 на дан (у паритету куповне моћи за 2005.). Међутим, упркос економији која је у експанзији и запошљавању које коначно одговара на економски раст, просечна незапосленост у региону је и даље 21.5 процената.

Фискални дефицит је наставио да се смањује у 2015. год у свим земљама ЈИЕ5, осим у Црној Гори. Консолидација расхода је била најделотворнија у Албанији и Србији, али су добици од прихода пружили подршку широм региона. Напори усмерени ка фискалној консолидацији у региону су фокусирани на реформу програма накнада, смањење отиска јавног сектора и унапређење учинка јавног сектора. Фискални изазови су значајни: обимне масе зарада у јавном сектору које превазилазе 12 процената БДП-а у Босни и Херцеговини и Црној Гори; значајна и лоше таргетирана социјална давања која у просеку износе изнад 13 процената БДП-а; и неефикасне јавне инвестиције које финансирају пројекте са ниским економским и социјалним повраћајем. За одржив утицај на дефицит је поједнако важно окретање састава јавне потрошње ка продуктивнијим и правичнијим областима и мобилизација више прихода. Упркос постигнутом напретку у смањењу јавних расхода и бољем прикупљању прихода. Однос јавног дуга према БДП-у се у 2015. години и даље повећава.

Са инфлацијом на историјском минимуму, акомодативна монетарна политика је подржала раст, а кредити привреди су полако почели да расту. Стопе кредита су забележиле пад у свим земљама, док су кредити за домаћинства повећани. Међутим, ненаплативи кредити са просеком од 14.7 процената од укупног броја кредита још увек оптерећују билансе банака и, у комбинацији са наплатом колатерала, обесхрабрују

кредитни раст. Рестриктивна фискална политика и смањени спољни дисбаланси, заједно са селективним интервенцијама националне банке, помогли су валутама да остану релативно стабилне у односу на евро.

Краткорочни основни изгледи за регион су позитивни. Очекује се пораст раста са 2.1 процената у 2015. год, на 3 процента у 2017. год, са опоравком домаће тражње. У ЈИЕ се очекује наставак оживљавања инвестиција, док се очекује да ће економије имати користи од подршке потрошње и извоза. У средњем року би дивиденде од наставак структурних реформи у многим земљама ЈИЕ такође требале да подрже раст.

Негативни ризици прете опоравку. Потенцијална већа екстерна нестабилност на глобалним финансијским тржиштима прети финансијским опцијама, посебно у земљама са лошим политикама и значајнијим дисбалансима. Раст на већим извозним тржиштима, посебно у ЕУ, и кретање глобалних цена нафте такође представљају ризик за изгледе, позитивне и негативне. Са изборним процесима који ће се током 2016. године одвијати у неколико земаља, вероватно ће расти и ризици изазвани домаћом политичком динамиком.

Фискални дефицит и дефицит рачуна текућих трансакција морају додатно да се смањују како би подржали раст. Опоравак раста у ЈИЕ и унапређени средњорочни изгледи су добре вести. Али одржавање раста у средњем року ће захтевати даље смањење фискалног дефицита и дефицита рачуна текућих трансакција, који су још увек значајни и доприносе значајним потребама финансирања, посебно са високим нивоом јавног и спољног дуга. Уколико се то не реши, ове неравнотеже би могле да угрозе приватне инвестиције, наруше спољне опције финансирања и смање простор политика за одговор на будуће економске шокове.

Одржавање ребаланса захтева откључавање потенцијала раста у економијама ЈИЕ5 кроз измену динамике продуктивности која бележи погоршање од 2008. године. Између 2000. и 2008. год, укупан фактор продуктивности, тј. колико ефикасно се инпути рада и капитала користе у производњи, пружио је снажну подршку расту. Од почетка глобалне финансијске кризе, читав регион бележи пад продуктивности, често одузимајући од раста. Иако су физички и људски капитал од виталног значаја за потенцијални раст региона, повећање продуктивности је од пресудног значаја, с обзиром на потенцијалне препреке за инвестиције из финансирања трошкова, демографске факторе и време које је потребно за унапређење људског капитала.

Програм за смањење структурних ригидности које ометају раст је широка и фокусирана на пет стубова: Елиминисање демотивишућих фактора и препрека за формално запошљавање; Унапређење пословне климе и управљања; Смањење величине државног апарата уз унапређење квалитета пружених услуга; Дубља трговинска и финансијска интеграција; и Обезбеђивање одрживог коришћења природних ресурса.¹⁰⁸

5.6.1. Аутомобилска индустрија – мотор раста и извоза

Аутомобилска индустрија има дугу историју у Србији а почиње извозом аутомобила 1953. године као резултат сарадње између Заставе из Крагујевца и ФИАТ-а. Наставља се споразумом о заједничком улагању са ФИАТ-ом из 2008. године у циљу креирања ФИАТ аутомобили Србија (ФАС) у којем 67 одсто власништва припада ФИАТ-у а 33 одсто Влади Србије. Укупна инвестиција у ФАС је од тада премашила 1 милијарду евра. Можда је још битније да је упечатљива индустрија добављача настала тог тренутка. Она се састоји и од домаћих и од страних фирми. Укупне инвестиције у ове компаније се процењују на преко 200 милиона евра (1,2 одсто укупних страних инвестиција у Србију) а довеле су до отварања око 3000 радних места (0,1 одсто укупног запошљавања и 0,5 одсто запошљавања у производњи). Ове компаније створиле су потражњу и у другим делатностима нарочито у услужној делатности: транспортне услуге (нарочито железница), као и електрична енергија итд. Неке од највећих компанија у овој групи су *Magneti Marelli*, *Johnson Controls*, *Draxlmaier*, *Bosch*, *Lames*, *Yura*, *Leoni*, *Grundfos*, *Magna*, *Contitech* и *Mecaplas*.

Као резултат тога, промет у аутомобилском сектору је у 2015. год. премашио 2,7 милијарди евра што је око 8 одсто БДП-а који се учетворостручио од 2005. год. Производња возила представља скоро 60 одсто укупног промета; гуме и каблови по око 10 одсто. Већина ових компанија је окренута извозу; оне су 2015. године биле заслужне за 21 одсто укупног извоза Србије, од чега је ФАС обухватао 12 одсто. ФАС има бруто промет од око 1,5 милијарди евра од модела ФИАТ 500Л али има капацитет за производњу и других модела. Други велики извозници који производе делове за аутомобиле долазе из Француске, Кореје, Немачке и Данске.

¹⁰⁸ Видети Светска банка. 2016. *Југоисточна Европа Редовни економски извештај бр. 9: Бржи раст из других извора*. Вашингтон, САД.

И БЈР Македонија има динамичан аутомобилски сектор, надовезујући се на искуство ове земље из периода Југославије. Овај сектор је значајно ојачан пошто је одређени број компанија почео да послује у земљи у протеклих пет година, између осталог и *Johnson Matthey, Johnson Controls, Van Hool, Key Safety Systems, Draexlmaier i Kromberg & Schubert*. Процењује се да су њихове укупне инвестиције око 235 милиона евра, око 5,5 одсто укупних страних инвестиција и да су довели до значајних измена у извозној структури БЈР Македоније. У последњих пет година, извоз аутомобила се повећао скоро шест пута у номиналном износу достигнувши 1,7 милијарди евра у 2015. год, тј. 20 одсто БДП-а. Само *Johnson Matthey* представља преко 40 одсто извоза страних компанија и око 20 одсто укупног извоза. Заједно су ове компаније од 2011. године отвориле, према процени, 15.000 радних места, што је око 20 одсто свих нових радних места, од чега је једна трећина за квалификоване и две трећине за ниско-квалификоване раднике (ови потоњи се налазе углавном у две компаније које производе каблове). И док су ове СДИ имале ефекат преливања у транспорт, логистику, производњу алата и помоћне услуге (укључујући и грађевинске услуге) за које се процењује да су достигле вредност од 50 милиона евра 2014. год., повезаност са локалном економијом је и даље ограничена.

У Босни и Херцеговини, Волксваген има фабрику близу Сарајева а две фабрике у Бања Луци и Мостару производе аутобусе. *CAR TRIMM GmbH* је највећи произвођач пресвлака за аутомобилска седишта и кожне галантерије за аутомобиле у месту Жепче; *MANN+HUMMEL BA* у Тешњу, чланица групе *MANN+HUMMEL*, из Немачке, једна је од 60 погона *MANN+HUMMEL* широм света и производи филтере за међународну аутомобилску и машинску индустрију; *Remus Innovation* у Санском Мосту, аустријски је инвеститор и светски произвођач ауспуха за аутомобиле који послује у 60 земаља широм света. Такође, добро позната *SIAC* група из Италије са погоном у БиХ, *Krupa kabine*, производи кабине за индустријске машине и представља *SIAC* центар за варење на корпоративном нивоу; инвеститор из Италије чија компанија *Bosancar* производи возила за секторе грађевине и пољопривреде и словеначки инвеститор, компанија *Novi Most* која производи варене безбедносне конструкције за европске произвођаче аутобуса, камиона, машинске опреме и осталих машина у компанијама. Битно је да нове локалне компаније ничу као главни добављачи у свету признатих произвођача аутомобила, а међу њима су *Prevent Group* и *Bekto Precisa*.

Табела 12. ЈИЕ5: Кључни економски показатељи

	2012	2013	2014	2015ф	2016ф	2017ф
Реални раст БДП-а (у процентима)						
Албанија	1.6	1.1	2.0	2.6	3.2	3.5
Босна и Херцеговина	-0.9	2.4	1.1	2.8	2.6	3.1
Македонија, БЈР	-0.5	2.7	3.5	3.7	3.7	4.0
Црна Гора	-2.7	3.5	1.8	3.4	3.7	3.1
Србија	-1.0	2.6	-1.8	0.8	1.8	2.3
ЈИЕ5	-0.3	2.5	0.3	2.1	2.6	3.0
Инфлација потрошачких цена (у процентима, крај периода)						
Албанија	2.4	1.9	0.7	1.9		
Босна и Херцеговина	1.7	-1.4	-0.5	-1.2		
Македонија, БЈР	4.7	1.4	-0.3	0.6		
Црна Гора	5.1	0.3	-0.3	1.4		
Србија	12.2	2.2	1.7	1.5		
ЈИЕ5	7.0	1.2	0.7	0.8		
Јавни расходи (као проценат БДП-а)						
Албанија	28.2	29.2	32.1	31.1	29.6	28.4
Босна и Херцеговина	46.6	45.6	45.8	46.3	45.2	44.1
Македонија, БЈР	36.0	34.2	34.0	34.4	34.5	34.0
Црна Гора	46.8	46.9	47.7	49.4	49.9	48.4
Србија	46.6	43.5	46.3	44.6	43.6	41.8
ЈИЕ5	38.8	37.9	38.8	38.8	38.5	37.5
Јавни приходи (као проценат БДП-а)						
Албанија	24.7	23.7	26.2	26.3	27.4	27.3
Босна и Херцеговина	44.5	43.4	43.8	44.5	43.2	42.1
Македонија, БЈР	32.1	30.2	29.8	30.9	31.1	31.2
Црна Гора	40.9	42.3	44.6	42.4	43.7	42.1
Србија	39.4	37.9	39.7	40.9	40.0	39.1
ЈИЕ5	34.6	33.8	34.7	35.0	35.3	34.7
Фискални биланс (као проценат БДП-а)						
Албанија	-3.5	-5.5	-5.9	-4.8	-2.5	-1.1
Босна и Херцеговина	-2.0	-2.2	-2.1	-1.8	-2.0	-2.0
Македонија, БЈР	-3.8	-3.9	-4.2	-3.5	-3.5	-3.0
Црна Гора	-5.8	-4.6	-3.1	-7.0	-6.2	-6.4
Србија	-7.2	-5.6	-6.6	-3.7	-3.6	-2.6
ЈИЕ5	-4.2	-4.1	-4.1	-3.8	-3.3	-2.8
Јавни дуг (као проценат БДП-а)						
Албанија	58.0	66.6	67.7	67.8	66.6	63.2
Босна и Херцеговина	39.5	36.4	39.0	39.8	41.4	42.0
Македонија, БЈР	33.7	34.2	38.3	37.9	39.5	40.3
Црна Гора	53.4	57.5	59.9	68.0	72.3	76.4

Србија	49.2	52.6	64.6	69.5	73.2	73.3
ЛИЕ5	40.3	42.7	46.7	49.3	51.3	51.9

Јавни дуг са гаранцијама (као проценат БДП-а)

Албанија	62.0	70.4	71.8	72.5	71.5	68.4
Босна и Херцеговина	44.3	40.8	43.0	43.8	45.2	45.6
Македонија, БЈР	38.3	40.5	46.0	46.4	48.9	50.3
Црна Гора	65.4	66.8	68.8	78.8	82.6	86.3
Србија	57.4	60.9	72.3	76.8	78.6	77.6
ЛИЕ5	45.9	48.1	52.1	55.2	57.0	57.5

Извоз робе (као проценат БДП-а)

Албанија	15.9	18.2	9.3	8.0		
Босна и Херцеговина	22.6	24.3	24.2	23.9		
Македонија, БЈР	30.4	29.2	32.5	34.4		
Црна Гора	12.3	11.8	10.3	9.0		
Србија	26.5	30.7	31.9	34.3		
ЛИЕ5	22.5	24.7	24.2	25.0		

Трговински биланс (као проценат БДП-а)

Албанија	-18.7	-18.0	-18.8	-16.9		
Босна и Херцеговина	-24.0	-20.8	-22.9	-20.4		
Македонија, БЈР	-22.5	-18.5	-17.6	-16.8		
Црна Гора	-24.4	-20.1	-19.8	-18.7		
Србија	-17.5	-11.2	-10.9	-9.9		
ЛИЕ5	-21.1	-16.9	-17.2	-15.9		

Биланс текућег рачуна (као проценат БДП-а)

Албанија	-10.2	-10.7	-13.0	-12.9	-13.0	-12.6
Босна и Херцеговина	-8.8	-5.7	-7.8	-6.3	-6.4	-7.1
Македонија, БЈР	-3.3	-1.6	-0.9	-1.4	-1.7	-2.2
Црна Гора	-18.5	-14.5	-15.2	-13.4	-14.2	-14.9
Србија	-11.6	-6.1	-6.0	-4.8	-4.6	-4.5
ЛИЕ5	-9.9	-6.6	-7.2	-6.5	-6.6	-6.8

Спољни дуг (као проценат БДП-а)

Албанија	35.6	34.3	36.7	42.3	45.6	43.8
Босна и Херцеговина	52.8	53.9	50.8	54.0	55.1	54.3
Македонија, БЈР	66.1	64.0	69.8	69.7	70.1	69.8
Црна Гора	144.8	142.3	145.2	147.7	149.2	149.6
Србија	81.2	75.1	78.4	83.4	83.3	82.9
ЛИЕ5	64.6	62.7	64.6	67.3	68.4	54.1

Стопа незапослености (просек за период, у процентима)

Албанија	13.4	16.0	17.5	17.1		
Босна и Херцеговина	28.1	27.4	27.5	27.7		
Македонија, БЈР	31.0	29.0	28.0	27.4		
Црна Гора	19.8	19.5	18.0	17.6		

Србија	24.0	22.1	17.8	17.4
ЈИЕ5	23.9	23.3	21.8	21.5

Извор: Калкулације запослених Светске банке и пројекције засноване на подацима појединачних држава и Светских економских изгледа (2015)

Превент која послује око 17 година сада има три фабрике у аутомобилској делатности. Ова компанија производи текстилне и кожане пресвлаке за седишта за Volkswagen, BMW, Citroen, Peugeot, Ford и друге. Сваке године два милиона аутомобила широм света добија опрему за седишта која је произведена у Босни и Херцеговини. *Prevent Group* такође производи кочнице и друге металне и пластичне делове за аутомобиле. Deloitte је ову компанију рангирао међу 500 најбољих у централној Европи за 2015. годину. Током своје десетогодишње историје компанија *Bekto Precisa* је такође брзо расла. Сада запошљава око 500 људи и добављач је металних и пластичних делова за главне произвођаче аутомобила као што су BMW, Porsche и Audi.

ЗАКЉУЧНА РАЗМАТРАЊА

На основу свих приказаних резултата и приказаних анализа у овом раду, као и на основу искустава и закључака аутора који су се бавили овом проблематиком, долазимо до закључка да иницијални услови снажно утичу и на пост-транзициони напредак и процесе који су неодвојиви чиниоци у предметном миљеу. Такође, несумњиво је да и постављени образац раста и развоја у пост-транзиционим економијама треба да се мења, у складу са променама које се односе на остварени напредак у дефинисаним реформама.

Идентификоване су значајне измене у обрасцу раста, последично услед настанка економске кризе (2008-2009), скоро па анулирајући већи део пројектованих интенција. За модел који би требао да буде кохерентан са иницијалним условима и заснован на стабилном макроекономском окружењу, потребно је константно усклађивање. Глобална економска криза је открила озбиљне пропусте широко примењиваних модела, заснованих на реформама других економија, што се касније није добро одrazilo на привреде које су прошле, или се и даље налазе у процесу транзиције.

Наводимо макроекономску стабилност као кључни фактор модела раста једне привреде. Скуп препорука за постизање дугорочно одрживог раста у земљама у транзицији, комбинован са дефинисаним макроекономским циљевима, као што су смањење незапослености, одржива инфлација, повећање извоза, стабилност девизног курса, трасирају пут једне економије ка просперитетном окружењу.

Правилном применом „закона тржишта“ који егзистирају у развијеним земљама, пост-транзиционе привреде могу учинити одређене помаке ка просперитетнијем окружењу.

Представљањем кредита, као најзначајнијег извора финансирања у савременим условима привређивања, приказали смо да се ради о банкарском производу који у најширем смислу задовољава потребе МСП. Данас је више него раније јасно да је без стабилне и јаке структуре МСП прилично немогуће остварити дугорочну економску позицију у домаћим и међународним оквирима. Услед своје изразите предузетничке улоге, МСП чине солидну основу за развој целокупне економије једне земље, путем привлачења директних страних инвестиција, смањивања стопе незапослености,

повећања БДП-а и извозне оријентисаности. На жалост, истраживања показују да МСП која послују у Србији располажу застарелом технологијом, великим потраживањима и још већим обавезама према добављачима и држави, па можемо слободно рећи да МСП немају довољно сопствених средстава за финансирање инвестиционих циклуса, па и обртних средстава, те позајмљени извори финансирања добијају на значају.

Према истраживањима, мала предузећа (33%) и средња предузећа (39%) у већој мери финансирају инвестиције из спољних извора, као и обртна средства. Од спољних извора, највише се користе кредити комерцијалних банака (48%), у много мањој мери кредити државних фондова (14%) и инострани кредити (10%).

Из изложеног материјала у предметном раду, може се уочити да је банкарско кредитирање у функцији реиндустријализације и запошљавања комплексан процес, чији резултат није мерљив краткорочно и појединачно. Будући да су прилике у сегменту МСП такве, да се степен финансирања опреме у циљу реиндустријализације мора подићи на виши ниво, кредитори имају задатак више у смислу правилне алокације средстава.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Вујачић, Илија (1998) *Поговор књиге: Науек, А. Friedrich Поредак слободe*, Издање Глобал боок. Нови Сад.
- [2] Гречић, Владимир (2008) *Куда иде Србија – остварења и домети реформи*, Економски факултет у Београду, Београд.
- [3] Грујић, Б. Димитријевић, Б. Ђурић, Д. Ђуричин, Д. Перчевић, Г. Спасојевић, Т. (2013) *Нацрт стратегије реиндустријализације Србије*, Београд.
- [4] Драшковић Б., Рајковић З. (2010) „Економска транзиција и деиндустријализација у Србији - Стање и перспективе реалног сектора – има ли изгледа за реиндустријализацију и веће запошљавање“, *Економски видици*, Година XV број.2. Београд.
- [5] Живковић, Р. Бошко, Шошкић, Б. Дејан (2009) *Финансијска тржишта и институције*, Економски факултет, Београд.
- [6] Закон о кредитним односима са иностранством, Службени лист СФРЈ.
- [7] Закон о рачуноводству и ревизији, Службени гласник РС, бр. 46/06 и 111/09
- [8] Зеремски, А., Мићић, В., (2011) „Деиндустријализација и реиндустријализација привреде Србије“, *Индустрија*, 2.
- [9] Мијатовић Б. (2005) „Приватизација реалног сектора“, *Четири године транзиције у Србији*, Центар за либерално-демократске студије, Београд.
- [10] Инвестбанка (1987) *125 година Инвестбанке*, Београд.
- [11] Народна Банка Србије (2013) *Стратегија за увођење стандарда Базел III у Србији*, Београд.
- [12] USAID (2010) *Посткризни модел економског раста и развоја Србије 2011-2020*, FREN, Економски факултет и Економски институт, Београд.
- [13] Привредна комора Србије (2007), *Оцена ефеката досадашње приватизације у Републици Србији: Како завршити приватизацију у Србији*, Научно друштво економиста, Академија економских наука, Економски факултет Београд
- [14] Вуњак Ненад (1995) *Финансијски менаџмент*, Економски факултет, Суботица.
- [15] Републички завод за статистику (2015) *Статистичка база података*.
- [16] Републички завод за статистику Републике Србије (2012) *Месечни статистички билтен*, Београд.
- [17] Светска банка (2015) „Бржи раст из других извора“, *Југоисточна Европа Редовни економски извештај*, 9, Вашингтон.
- [18] Службени гласник Републике Србије бр.65/2001, 55/2003, 18/2005, 61/2005, 81/2005, 36/2009, 88/2010 и 101/11
- [19] Сл. лист АП Војводине, бр. 17/2003 и 3/2006

- [20] Социјално-економски савет Републике Србије (2011), *Ефекти процеса приватизације у Србији*, СОЛИДАР, Београд
- [21] Теслић-Надлачки, Љубица (1987) „Кредитирање извоза у ОЕЦД земљама-нове тенденције“, *Југословенско банкарство*, 2.
- [22] Ћировић, Милутин (1995) *Банкарски менаџмент*, Економски институт, Београд.
- [23] Balcerowicz, L. (1995) *Socialism, Capitalism, Transformation*, Central European University Press, Budapest-London-New York.
- [24] Banca Commerciale Italiana (2000) “*The Banking Systems in Central and Eastern Europe and the Challenge of UE Enlargement*”, *Monetary Trends*, 59.
- [25] Barry J., Eichengreen Globalizing Capital (1996) *A History of the International Monetary System*, Princeton University Press.
- [26] Carlin, W., & P. Aghion (1996) „Restructuring Outcomes and the Evolution of Ownership Patterns in Central and Eastern Europe“, *Economics of Transition*.
- [27] Christopher, Kollmeyer (2009) „Explaining Deindustrialization: How Affluence, Productivity Growth, and Globalization Diminish Manufacturing Employment“, *American Journal of Sociology*, (114):6.
- [28] Djankov, S. & Murell, P. (2002) “Enterprise Restructuring in Transition: A Quantitative Survey”, *Journal of Economic Literature*.
- [29] Ehrmann, M., Gambacorta, L., Pagés, J. M., Sevestre, P. and Worms, A. (2001) „Financial Systems and the Role of Banks in Monetary Policy Transmission in the Euro Area“, *European Central Bank Working Paper*, 105.
- [30] Elizabeth Martinez and Arnoldo Garcia (1997) *What is neoliberalism, National Network for Immigrant and Refugee Rights*.
- [31] Enterprises, Kristin, *A Market-Oriented Strategy For Small and Medium-Scale Hallberg*, DISCUSSION PAPER, 40, The World Bank Washington, D.C.
- [32] Eucken, W. (1990) *Grundsätze der Wirtschaftspolitik*, J.C.B. Mohr (Paul Siebeck), Turbingen.
- [33] Eurobarometer Team of the European Commission (2007) *Observatory of European SMEs, Flash Eurobarometer*, 196, Budapest, European Commission.
- [34] European Bank for Reconstruction and Development (2015) *Annual Report*.
- [35] EVCA (2009) *Cyclicalities of SME Finance*, EIM Business and Policy Research.
- [36] Fagerberg, J. (2000) “Technological progress, structural change and productivity growth: a comparative study”, *Structural Change and Economic Dynamics*.
- [37] Fischer, S., Sahay, R. and Vegh, C.A (1996) „Stabilization and Growth in Transition Economies: The Early Experience“, *Journal of Economic Perspectives*.
- [38] Grabher, G., & D. Stak (1998) „Organising Diversity – Evolutionary theory, network analysis and post-socialism“, in *Theorising Transition-The Political Economy of Post-Communist Transformations*, eds. Pickles, J., & A. Smith, Routledge, London-New York.

- [39] Kornai, J. (2000) "The Years After „The Road to a Free Economy”, *The Authors Self-Evaluation*, World Bank Annual Conference on Development Economics, Washington.
- [40] Krugman, P., Wells, R. (2006) *Macroeconomics*, Worth Publishers, New York.
- [41] Mishkin, Frederic, S. (2011) *The Economics of Money, Banking and Financial Markets*.
- [42] Nellis, J., (1999), *Time to Rethink Privatization in Transition Economics*, Finance&Development.
- [43] Nsouli, S. M., (1999) *Decade of Transition An Overview of the Achievements and Challenges*, Finance&Development.
- [44] Pack, H. and Westphal, E. Larry, (1986) "Industrial Strategy And Technological Change: Theory Versus Reality", *Journal Of Development Economics*.
- [45] Rodrik, D. (2007) "Industrial development: Some stylized facts and policy directions", *Industrial Development for the 21st century: Sustainable Development Perspectives*, New York, NY:United Nations
- [46] Schoenfelder, B., (2001), "Two Lectures on the Legacy of Hayek and the Economics of Transition", *Freiberg Working Papers*.
- [47] Snowdon, B., Vane, H.R. (2005) *Modern Macroeconomics*, Edward Elgar.
- [48] Susan George (1999) *Short history of neoliberalism*, Conference on Economic Sovereignty in a Globalising World, Bangkok.
- [49] Syrquin, M. (2007) "Structural Change and Development", In A.K. Dutt , & J. Ros, (Eds.), *International Handbook of Development Economics*, 1, UK: Edward Elgar Publishing.
- [50] Szirmai, A., Naudé, W.A. and Alcorta, L. Eds. (2013) *Pathways to Industrialization in the Twenty-First Century*, Oxford: Oxford University Press.
- [51] *Transition – The First Ten Years* (2002), The World Bank, Washington, D.C.
- [52] UN Economic Commission for Europe (2007) *Financing Innovative Development*.
- [53] UNIDO (2014) *Industrial Development Report*
- [54] Winiecki, J. (2000) „Formal and Informal Rules in Post-Communist Transition“, in *A Liberating Economic Journey: Post-Communist Transition, Essays in Honour of Ljubo Sirc*, Centre for Research into Post-Communist Economies.
- [55] World development report (2009) *Reshaping economic geography*.
- [56] World Bank Lending (1984) „Co-financing Measures Development“, *Forum Business Edition*, 150.

Internet izvori:

- [1] www.aofi.rs
- [2] www.bancaintesa.rs
- [3] www.eur.europa.eu

- [4] www.ec.europa.eu
- [5] www.efse.lu
- [6] www.eib.org
- [7] www.encyclopeclia.thefreedictionary.com
- [8] www.europa.ba
- [9] www.fondzarazvoj.gov.rs
- [10] www.independent.org
- [11] www.jstor.org
- [12] www.kfw.de
- [13] www.kombeg.org.rs
- [14] www.makroekonomija.org
- [15] www.siepa.sr.gov.rs
- [16] www.unece.org