



Centar za izdavačku delatnost
EKONOMSKI FAKULTET U BEOGRADU



NAUČNO DRUŠTVO EKONOMISTA SRBIJE
SERBIAN SCIENTIFIC SOCIETY OF ECONOMISTS

TEMATSKI ZBORNİK RADOVA
TRANZICIJA, INSTITUCIJE I
DRUŠTVENI RAZVOJ
- DOPRINOSI PROFESORA BOŽIDARA CERVIĆA -

Redaktori

prof. dr Aleksandra Prašević
prof. dr Miomir Jakšić

Beograd, decembar 2019.

Izdavač
Ekonomski fakultet u Beogradu
Centar za izdavačku delatnost
Kamenička 6, Beograd
tel. 3021-045, faks 3021-065
<http://cid.ekof.bg.ac.rs>
mail: cid@ekof.bg.ac.rs

Recenzent
prof. dr Jurij Bajec
prof. dr Gordana Marjanović
prof. dr Ana Aleksić Mirić

Dekan Ekonomskog fakulteta
Prof. dr Branislav Boričić

Direktor i odgovorni urednik
Dr Đorđe Mitrović

Dizajn korice
MaxNova Creative
www.maxnova.rs

Štampa
JAVNO PREDUZEĆE
„SLUŽBENI GLASNIK” – Beograd
www.slglasnik.com

Godina
2019.

ISBN: 978-86-403-1606-4

Tiraž
300

© 2019. Centar za izdavačku delatnost – Ekonomski fakultet u Beogradu

Sva prava su zadržana. Nijedan deo ove publikacije ne može biti reprodukovan niti smešten u sistem za pretraživanje ili transmitovanje u bilo kojem obliku, elektronski, mehanički, fotokopiranjem, snimanjem ili na drugi način, bez prethodne pismene dozvole autora i izdavača.

Sadržaj

Prvi deo

DOPRINOSI PROFESORA BOŽIDARA CEROVIĆ

Aleksandra Praščević PROBLEMI EKONOMSKE I DRUŠTVENE TRANZICIJE U NAUČNOM OPUSU PROFESORA BOŽIDARA CEROVIĆA	3
Miomir Jakšić OD TRANZICIJE KA INSTITUCIJAMA: DOPRINOS BOŽIDARA CEROVIĆA	43
Milica Uvalić KONTROVERZNA PITANJA PRIVATIZACIJE U SRBIJI	61
Siniša Zarić POLICENTRIČNI SISTEMI UPRAVLJANJA: OD SAMOUPRAVLJANJA DO UPRAVLJANJA SPORTSKIM KLUBOVIMA <i>(U sećanje na profesora Božidara Cerovića)</i>	75

Drugi deo

EKONOMSKA TRANZICIJA, EFEKTI PRIVATIZACIJE I EKONOMIKA SPORTA

Ivan Vujačić, Jelica Petrović-Vujačić TRANZICIJA I KLASIFIKACIJA EKONOMSKIH SISTEMA	93
Fabris Nikola UPOREDNA ANALIZA PROGRESA PROCESA TRANZICIJE ZEMALJA REGIONA	111
Galjina Ognjanov, Sanja Mitić TRŽIŠTE OGLAŠAVANJA I TRANZICIJA	125
Dejan Trifunović MIKROEKONOMSKA ANALIZA OTVORENIH I ZATVORENIH SPORTSKIH LIGA	143

Treći deo
TRANZICIJA, KRETANJA NA TRŽIŠTU RADA I
SOCIJALNA PRAVDA

Mihail Arandarenko, Dragan Aleksić TRANZICIJA, KRETANJA NA TRŽIŠTU RADA I SOCIJALNA PRAVDA.....	173
Maja Jandrić, Svetozar Tanasković VLADAVINA PRAVA I ZAKONODAVNA ZAŠTITA ZAPOSLENJA.....	201
Biljana Bogičević Milikić, Milica Čučković PSIHOLOŠKI UGOVORI I RADNA PONAŠANJA ZAPOSLENIH U DRŽAVNOJ ADMINISTRACIJI: PRIMER SRBIJE	223

Četvrti deo
PERSPEKTIVE TRANZICIJE I DRUŠTVENI RAZVOJ

Slavica Manić ISTORIJSKA I RACIONALNA REKONSTRUKCIJA: AKTUELNOST PROBLEMA PARTICIPACIJE	259
dr Nataša Golubović, dr Marija Džunić INSTITUCIONALNE PROMENE U ZEMLJAMA CENTRALNE I ISTOČNE EVROPE IZ PERSPEKTIVE INSTITUCIONALNOG IZOMORFIZMA.....	275
Marko B. Tmušić TRANZICIJA U SRBIJI KAO NEDOVRŠENI EKSPERIMENT – PORUKE, PREPORUKE I POUKE.....	297
Radmila Jablan Stefanović, Vladan Knežević, Jovana Jugović RAČUNOVODSTVENA PODRŠKA PROCESU PRIMENE POSLOVNE STRATEGIJE PREDUZEĆA	327
Stefan Đerasimović TRANZICIJA PRERAĐIVAČKE INDUSTRIJE SRBIJE: RASKORAK IZMEĐU POTENCIJALA I OSTVARENIH REZULTATA	351

Predgovor

Monografija „**TRANZICIJA, INSTITUCIJE I DRUŠTVENI RAZVOJ – Doprinosi profesora Božidara Cerovića**” sadrži radove koji su pripremljeni na osnovu prezentovanih naučnih priloga na istoimenoj naučnoj konferenciji koja je održana 19.09.2019. na Ekonomskom fakultetu u Beogradu. Konferenciju su organizovale **Katedra za ekonomsku teoriju i analizu Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Beogradu** i **Naučno društvo ekonomista Srbije (NDES)** sa **Srpskom akademijom ekonomskih nauka (SAEN)**.

Konferencija je održana u sećanje na preminulog profesora Božidara Cerovića koji je kao istaknuti član ove Katedre, dugogodišnji predsednik Naučnog društva ekonomista Srbije (NDES) i generalni sekretar Srpske akademije ekonomskih nauka, dao značajan doprinos razvoju uže naučne oblasti ekonomske teorije i analize, uključujući i razvoj nastavnih disciplina koje je predavao na sva tri nivoa studiranja. Njegov obiman naučni opus posvećen je temama iz oblasti ekonomike tranzicije, političke ekonomije, političke ekonomije socijalizma i samoupravljanja (specifično jugoslovenskog samoupravljanja), komparativnih sistema, kao i primene ekonomske analize na specifičnu oblast sporta (ekonomika sporta), ali i na oblasti marketinga, organizacije i menadžmenta.

Tematske oblasti naučnog skupa bile su sledeće:

- ekonomska tranzicija (politička ekonomija i teorijski aspekti, modeli i efekti privatizacije, ekonomska politika i specifičnosti ekonomskog razvoja u tranziciji, industrijska politika, tranzicija i pristupanje EU, specifičnosti tranzicije u Srbiji);
- institucije, politička demokratizacija, proces ekonomske tranzicije i društveni razvoj;
- specifične teme organizacije, menadžmenta i marketinga u procesu ekonomske tranzicije (konkurentnost preduzeća i poslovne performanse, inovaciona politika i razvoj malih i srednjih preduzeća, ljudski resursi, neopipljivi kapital);
- politička ekonomija socijalizma i samoupravljanja (specifičnosti jugoslovenskog samoupravljanja);
- ekonomika sporta (finansiranje sporta, privatizacija u sportu).

Radovi u monografiji predstavljaju naučne priloge u oblastima kojima se profesor Cerović bavio, a neki od njih su posvećeni i osvrtno na njegove naučne doprinose. Tematski zbornik sadrži šesnaest radova grupisanih u četiri celine: Doprinosi profesora Božidara Cerovića; Ekonomska tranzicija, efekti privatizacije i ekonomika sporta; Tranzicija, kretanja na tržištu rada i socijalna pravda i Perspektive tranzicije i društveni razvoj.

U prvom delu zbornika radovi su primarno posvećeni analizi obimnog naučnog opusa profesora Božidara Cerovića i to u oblastima ekonomske tranzicije, privatizacije, institucija i ekonomike sporta.

Rad „Problemi ekonomske i društvene tranzicije u naučnom opusu profesora Božidara Cerovića” autorke Aleksandre Praščević posvećen je temama ekonomske i društvene tranzicije kroz predstavljanje i analizu obimnog naučnog opusa profesora Božidara Cerovića, kao jednog od pionira ove oblasti u ekonomskoj nauci Srbije. U radu je razmotren njegov kritički pristup preduzetim tranzicionim politikama realizovanim u većini bivših socijalističkih zemalja, ocenama ovih procesa nakon prve i druge decenije realizacije, kao i njegovoj detaljnoj analizi specifičnosti stanja i procesa ekonomske tranzicije u Srbiji. Posebna pažnja je posvećena njegovom istraživanju perioda transformacije samoupravnog sistema i stvaranja mešovite privrede 1990-ih, politički motivisanim greškama u ovom procesu, zastoju u procesu ekonomske tranzicije tokom ratnih sukoba i dezintegracije SFRJ, ali i greškama kreatora tranzicione politike nakon političkih reformi 2000. godine, a koje uključuju izbor modela privatizacije i neadekvatnog modela rasta.

Rad „Od tranzicije do institucija: doprinosi Božidara Cerovića” autora Miomira Jakšića razmatra značaj koji institucije imaju za uspešnost procesa ekonomske tranzicije, jer se pojavljuju kao ključni faktor napretka i preduslov kontinuiranog rasta, obezbeđujući ambijent za inovacije, promene i učenje. U radu se dokazuje da je ključna funkcija institucija da obezbede stabilnost i kontinuitet, a da sam proces tranzicije zahteva promenu institucionalnog okvira.

Rad „Kontroverzna pitanja privatizacije u Srbiji” autorke Milice Uvalić razmatra neka otvorena pitanja privatizacije u Srbiji koja je na različite načine i sa različitim uspehom sprovedena tokom poslednjih nekoliko decenija ekonomske tranzicije. Autorka razmatra i doprinose koje je profesor Božidar Cerović dao upravo u ovoj oblasti ukazujući na nedostatke pojedinih rešenja vezanih za izabrani model privatizacije.

Rad „Policentrični sistemi upravljanja: od samoupravljanja do upravljanja sportskim klubovima (u sećanje na profesora Božidara Cerovića)” autora Siniše Zarića fokusira značaj analize svojinske strukture vodećih fudbalskih klubova. U radu se razmatraju iskustva u korporativizaciji fudbalskih klubova u najjačim

ligama u Evropi, uz naglasak na rešenja u Nemačkoj ligi. Autor ističe značaj rešenja koja je u ovoj oblasti ponudio profesor Božidar Cerović i to ne samo u svojim naučnim radovima, već i tokom svog dugogodišnjeg rada u upravi najtrofejnijeg srpskog fudbalskog kluba „Crvena Zvezda.”

Drugi deo zbornika posvećen je teorijskim konceptima i analizi konkretnih pitanja ekonomske tranzicije, komparativnih ekonomskih sistema i efekata privatizacije u zemljama u tranziciji, uključujući i specifično tržište oglašavanja. Uključen je i rad iz oblasti ekonomike sporta, tačnije, primene mikroekonomske analize u ovoj oblasti.

Rad „Tranzicija i klasifikacija ekonomskih sistema” koautora Ivana Vujačića i Jelice Petrović Vujačić fokusira klasifikaciju privrednih sistema, a s obzirom da novi fenomeni u globalizovanoj privredi, kao i proces ekonomske tranzicije koji dovodi do dubinske transformacije društveno-ekonomskog poretka zahtevaju i promene u ovoj klasifikaciji. Za razvrstavanje privrednih sistema na značaju dobijaju nove kategorije novog državnog kapitalizma, burazerskog kapitalizma i zarobljene države.

U radu „Uporedna analiza progresa procesa tranzicije zemalja regiona” autora Nikole Fabrisa, analizira se napredak u procesu tranzicije u pet zemalja regiona: Srbiji, Crnoj Gori, Severnoj Makedoniji, Bosni i Hercegovini i Albaniji, kao i razlozi za njihovo značajno zaostajanje za zemljama centralne Evrope. U tom kontekstu analiziraju se i faktori (ne)uspešnosti procesa tranzicije, a u radu se daju i konkretne preporuke za ubrzanje ovog procesa.

Rad „Tržište oglašavanja i tranzicija” koautorki Galjine Ognjanov i Sanje Mitić razmatra kako je proces ekonomske tranzicije uslovio rast svih pojedinačnih tržišta, uključujući i rast tržišta oglašavanja čemu je posebno doprinelo otvaranje tržišta, dolazak velikih inostranih oglašivača, privatizacija medija, njihova komercijalizacija i povećanje prihoda po osnovu prodaje oglasnog prostora. Tržišta oglašavanja su najviše rasla tokom tranzicije i danas su najveća u zemljama CEE u kojima je ekonomska tranzicija bila uspešnija nego slučaj u zemljama Zapadnog Balkana, uključujući i Srbiju.

U radu „Mikroekonomska analiza otvorenih i zatvorenih sportskih liga” autor Dejan Trifunović analizira karakteristike otvorenih i zatvorenih sportskih liga primenom teorije igara. Dokazuje se da navedena dva načina organizacije sportskih liga imaju različite posledice na konkurentsku uravnoteženost timova. Ona je niža u otvorenim ligama, dok je diskriminatorna moć takmičenja (jačina veze između budžeta timova i plasmana) veća u otvorenim ligama u kojima postoji i veći podsticaj za investiranje sredstava u igrače radi osvajanja šampionata ili izbegavanja ispadanja iz lige, nego što je to slučaj u zatvorenoj ligi.

Treći deo zbornika uključuje radove posvećene temama uticaja ekonomske tranzicije na tržište rada, kao i posledicama po socijalnu pravdu i položaj radnika u tranzicionim ekonomijama.

Rad „Izazovi socijalnog dijaloga i kolektivnog pregovaranja u Srbiji u poznoj fazi tranzicije ka tržišnoj privredi” koautora Mihaila Arandarenka i Dragana Aleksića fokusira socijalni dijalog i kolektivno pregovaranje u Srbiji koji se smatraju nezadovoljavajućim, dok je njihov napredak skroman. U radu se analiziraju i sistematski uzroci ovakvog stanja korišćenjem uporedne i istorijske analize procesa, institucija i aktera socijalnog dijaloga i kolektivnog pregovaranja.

Rad „Vladavina prava i zakonodavna zaštita zaposlenja” koautora Maje Jandrić i Svetozara Tanaskovića analizira kako zakonodavna zaštita zaposlenja utiče na tokove na tržištu rada i zbog čega je jedna od važnih determinanti fleksibilnosti ovog tržišta. U radu se analiziraju različiti indikatori institucionalnih karakteristika zemalja vezanih za implementaciju formalnih regulatornih rešenja na tržištu rada.

U radu „Psihološki ugovori i ponašanje zaposlenih u državnoj upravi Republike Srbije: preliminarna analiza” koautorke Biljana Bogičević Milikić i Milica Čučković analiziraju prirodu veze između psiholoških ugovora i radnih ponašanja zaposlenih u sektoru državne administracije u Srbiji. Analiza u radu pokazuje potvrdu hipoteze da kršenje psiholoških ugovora predstavlja prediktora promena u nivou radne angažovanosti i namere da se napusti organizacija, ali ne utiče na dužinu odsustvovanja sa posla zaposlenih u državnoj upravi u Srbiji.

Četvrti deo zbornika uključuje radove u kojima se fokusiraju teme vezane za dalje perspektive procesa tranzicije i društvenog razvoja. To, naravno, podrazumeva razmatranje i grešaka u ranijem procesu, kao i moguće alternative u budućnosti. U ovom delu zbornika su uključene i specifične teme značaja računovodstvene podrške procesu tranzicije, kao i tranzicije prerađivačke industrije u Srbiji.

Rad „Racionalna i istorijska rekonstrukcija: aktuelnost problema participacije” autorke Slavice Manić analizira na primeru evolucije participativnih aranžmana od sredine prošlog veka dva oblika rekonstrukcije ekonomskih ideja. U tom kontekstu se razmatra početno povećanje značaja participacije na mikro i makro nivou, koje je bilo praćeno potpunim otklonom od makroekonomske utemeljenosti ideje participacije, ali i kasnijim povratkom na važnost ovog pitanja, i to na mikro nivou.

Rad „Institucionalne promene u zemljama centralne i istočne Evrope iz perspektive institucionalnog izoformizma” koautorki Nataše Golubović i Marije Džunić razmatra značaj izgradnje institucija za procese ekonomske tranzicije. Autorke ističu da su u prvoj fazi tranzicije institucionalne reforme bile usmerene na izgradnju formalnih institucija demokratije i tržišne privrede, dok je u drugoj fazi fokus na efikasnosti njihovog funkcionisanja, kao i da smanjenju jača između formalnog institucionalnog okvira i njegove efikasnosti može da doprinese sagledavanje institucionalnih promena iz perspektive institucionalnog izomorfizma.

U radu „Tranzicija u Srbiji kao nedovršen eksperiment – pouke, poruke i preporuke” autor Marko Tmušić fokusira proces tranzicije kao sintezu političkih i ekonomskih promena. On dokazuje da je politička i ideološka predimenzioniranost procesa tranzicije u Srbiji rezultirala njegovim stihijskim sprovođenjem i greškama u realizaciji tranzicije.

Rad „Računovodstvena podrška procesu primene poslovne strategije preduzeća” koautora Radmile Jablan Stefanović, Vladana Kneževića i Jovane Jugović fokusira kako krupne promene u poslovnom okruženju poslednjih nekoliko decenija pred interno izveštavanje nameću dodatne izazove. Tako da je neophodan kvalitetan informacioni sistem koji obezbeđuje informacionu podršku procesu primene poslovne strategije radi dostizanja održive konkurentске prednosti.

U radu „Tranzicija prerađivačke industrije Srbije: raskorak između potencijala i ostvarenih rezultata” autora Stefana Đerasimovića razmatra se efikasnost procesa tranzicije prerađivačke industrije Srbije. To se čini upoređivanjem ostvarenih rezultata sa potencijalima na početku tranzicionog procesa uz zaključak o neiskorišćenim potencijalima i stagnaciji ovog sektora.

Zbornik su uredili prof. dr Aleksandra Prašćević, kao šef Katedre za ekonomsku teoriju i analizu i prof. dr Miomir Jakšić, kao potpredsednik Srpske akademije ekonomskih nauka (SAEN).

U Beogradu, decembar 2019.

REDAKTORI

Prví deo

Doprínosi profesora Božídara Cerović

PROBLEMI EKONOMSKE I DRUŠTVENE TRANZICIJE U NAUČNOM OPUSU PROFESORA BOŽIDARA CERVIĆA

Prof. dr Aleksandra Praščević¹
E-mail: alja@ekof.bg.ac.rs

Apstrakt: Rad je posvećen temama ekonomske i društvene tranzicije kroz predstavljajnje i analizu naučnog opusa profesora Božidara Cerovića. Ove teme su veoma brzo prevazišle početno interesovanje za tzv. „tvrdo jezgro” tranzicije – privatizaciju i liberalizaciju, uključujući probleme izgradnje institucija, vezu političkih i ekonomskih reformi, uticaj ekonomske tranzicije na socijalnu sigurnost i siromaštvo, promene u performansama privatizovanih i restrukturiranih preduzeća, izbor modela rasta u tranzicionim ekonomijama, itd. One su u ovom radu analizirane fokusiranjem naučnih radova jednog od pionira ove oblasti u ekonomskoj nauci Srbije, profesora Božidara Cerovića. Njegov kritički pristup preduzetim tranzicionim politikama u većini bivših socijalističkih zemalja, ocene ovih procesa nakon prve i druge decenije realizacije, kao i naročito detaljno analiziranje specifičnosti stanja i procesa ekonomske tranzicije u Srbiji pružilo je značajan doprinos razvoju naučnog područja ekonomske tranzicije. U tom smislu je važno istaći njegovo istraživanje koje uključuje period transformacije samoupravnog sistema i stvaranja mešovite privrede 1990-ih, politički motivisane greške u ovom procesu, zastoj tokom ratnih sukoba i dezintegracije SFRJ, kao i greške kreatora tranzicione politike nakon političkih reformi 2000. godine, a koje uključuju izbor modela privatizacije i neadekvatnog modela rasta.

Ključne reči: ekonomika tranzicije, privatizacija, modeli rasta tranzicionih ekonomija

JEL klasifikacija: P16, P26, P31

PROBLEMS OF ECONOMIC AND SOCIAL TRANSITION IN THE SCIENTIFIC OPUS OF PROFESSOR BOZIDAR CERVIĆ

Abstract: The paper deals with the topics of economic and social transition through the presentation and analysis of the scientific opus of Professor Bozidar Cerović. These topics quickly exceeded the initial interest in the so-called „hard-core” of transition - privatization and liberalization, including the problems of institution building, the link between political

¹ Univerzitet u Beogradu, Ekonomski fakultet

and economic reforms, the impact of economic transition on social security and poverty, changes in the performance of privatized and restructured enterprises, the choice of growth models in transition economies, etc. In this paper, they were analyzed by focusing on the scientific opus of one of the pioneers of this field in the economic science of Serbia - Professor Božidar Cerović. His critical approach to transitional policies undertaken in most of the former socialist countries, the evaluation of these processes after the first and second decades of realization, as well as his particularly detailed analysis of the specificities of the state and process of economic transition in Serbia, provided a significant contribution to the development of the scientific field of economic transition. In this regard, it is important to highlight his research, which includes the period of transformation of the self-governing system and the creation of a mixed economy in the 1990s, politically motivated mistakes in this process, the stalemate during the conflict and disintegration of the SFRY, as well as the mistakes of the transitional policy makers after the political reforms in 2000 which include the choice of a privatization model and an inadequate growth model.

Key Words: *Economic Transition, Privatization, Growth Models of Transitional Economies*

1. UVOD

Ekonomika tranzicije je od devedesetih godina XX veka postala značajno područje naučnog istraživanja ekonomista i važno polje interesovanja kreatora ekonomske politike. Kompleksnost procesa ekonomske tranzicije koja je tokom vremena bivala sve očiglednija učinila je da se u okviru ekonomike tranzicije ne proučavaju samo teme koje čine njeno tzv. *tvrdog jezgro – privatizacija i liberalizacija*, već i one koje se odnose na izbor modela rasta tranzicionih ekonomija, izgradnju institucija, povezanost političkih i ekonomskih reformi, društveno-ekonomske posledice ekonomske tranzicije na socijalnu sigurnost, siromaštvo i obrazovnu strukturu jedne zemlje, performanse preduzeća u tranzicionim ekonomijama i druge važne teme.

Područje ekonomike tranzicije podjednako je uključivalo mikroekonomski i makroekonomski aspekt i ubrzo su nove teme zamenile početno interesovanje za izbor modela privatizacije i realizaciju cenovne i spoljnotrgovinske liberalizacije. One su, naravno, bile posebno interesantne za istraživanje od strane ekonomista u samim tranzicionim zemljama, kakva je i Srbija, a na Ekonomskom fakultetu u Beogradu studenti su se sa ovim temama mogli da upoznaju od samih početaka procesa tranzicije, tačnije već od devedesetih godina XX veka, na predmetu *Ekonomika tranzicije*, koga je 1992. godine koncipirao i od tada kontinuirano unapređivao njegov sadržaj, prateći sva važna naučna dostignuća u ovoj oblasti, profesor Božidar Cerović.

Za studente koji su se devedesetih godina, u vreme političkih i ekonomskih sankcija, odnosno izolovanosti zemlje po prvi put susreli sa izučavanjem tema iz oblasti ekonomike tranzicije, među kojima sam i sama bila, od neprocenjive važnosti je bio nepristrasan pristup profesora Cerovića analizi i objašnjenju konkretnih tema i pojava u procesu tranzicije, a naročito tranzicije koja se realizovala u Srbiji. Njegovo insistiranje na kritičkom pristupu, bez dogmatizma pružilo je studentima mogućnost za sopstveno rasuđivanje i zaključivanje o primenjenim ekonomskim reformama i merama ekonomske politike, podstičući ih da se i sami opredele za naučno istraživanje u ovoj oblasti. Pokazaće se da je ovakav pristup bio posebno važan uzimajući u obzir kasniji tok ekonomske tranzicije i nove probleme sa kojima su se suočavale kako uspešne, tako i one manje uspešne tranzicione ekonomije.

Nikada ne dovodeći u pitanje „da je do promena u privredama zemalja koje su se tokom 20. veka deklarirale kao socijalističke – moralo doći ... te promene su morale biti usmerene ka tržišnom modelu ... jer je tržišni model neizbežni osnov ekonomskog napretka u savremenom svetu najmanje tokom poslednja dva veka” (Cerović, 2012, str. 1) pristup koji je negovao profesor Cerović imao je svakako uporište u njegovom dobrom poznavanju ekonomske teorije, uključujući i odlično poznavanje teorijskih koncepata suprotstavljenih liberalnom i neoliberalnom pristupu – marksističke ekonomske misli i političke ekonomije – teorije i prakse socijalizma, a naročito samoupravnog socijalizma. Upravo je to studentima omogućilo da im važna znanja iz oblasti ekonomike tranzicije ne prenosi „liberalni fundamentalista”, što ih je lišilo indoktrinacije, pružajući im mnogo uravnoteženiji pristup koji će se kasnije pokazati i ispravnijim, naročito danas kada se iz neoliberalne ere prešlo u tzv. „post-neoliberalni svet” u kome postoje značajne pretnje demokratskom uređenju zbog uspona populizma i populističkih mera ekonomske politike, a koji se vidi kao posledica nezadovoljstva stanovništva rezultatima koje je neoliberalizam u velikom broju zemalja doneo, uključujući i one razvijene.

Ovaj rad posvećen je sećanju na profesora Božidara Cerovića i doprinosima koje je dao u oblasti istraživanja ekonomske tranzicije. Prateći njegov naučni opus fokusiraju se važne teme u oblasti ekonomske tranzicije, od privatizacije i liberalizacije u prvim fazama tranzicije, preko izgradnje institucija i uticaja političkih faktora, značaja pridruživanja EU, izbora odgovarajućeg modela rasta, sa posebnim osvrtom na specifičnosti i ograničenja ekonomske tranzicije u Srbiji i razloge kašnjenja u ovom procesu. Ova analiza se zasniva na najvažnijim publikacijama čiji je autor/koautor ili redaktor bio profesor Božidar Cerović, počevši od njegove knjige objavljene krajem 1991. godine: „*Od nacionalizacije do privatizacije*” kao jedne od prvih publikacija u bivšoj SFRJ posvećene „promenama u svetu socijalističkih privreda” (Cerović, 1991, str. 1), do knjige obja-

vljene 2012. godine: „*Tranzicija – zamisli i ostvarenja*” kao zbirke njegovih naučnih priloga nastalih tokom više od dve decenije *tranzicione ere*. Naravno, pažnja će biti usmerena i na naučne radove objavljene nakon 2012. godine, a korišćeni su i materijali sa predavanja profesora Cerovića koje sam pohađala na predmetu *Ekonomika tranzicije* u školskoj 1994/95 godini na Ekonomskom fakultetu u Beogradu.

2. POČECI EKONOMSKE I DRUŠTVENE TRANZICIJE

Devedesetih godina XX veka sa slomom socijalističkog ekonomskog sistema (centralno planskih ekonomija i specifičnog samoupravno-socijalističkog sistema u zemljama bivše SFRJ) i pratećeg jednopartijskog sistema (pod rukovodstvom komunističkih partija ovih zemalja) otpočinje društvena i ekonomska tranzicija u bivšim socijalističkim zemljama. Ove zemlje započinju izgradnju tržišnog ekonomskog sistema, a u većini od njih i demokratskih sistema parlamentarne demokratije (sa ciljem dostizanja sistema zapadnih političkih poliarhija). Tako u narednim decenijama one postaju tranzicione ekonomije i tzv. zemlje nove demokratije (tranzicioni politički sistemi sa karakteristikama nekonosolidovanih demokratija i polu-demokratskih sistema) koje će različitom brzinom sprovesti ekonomske i političke reforme i postizati različite rezultate u izgradnji tržišnog ekonomskog sistema (merene indikatorima tranzicionog napretka) i političke demokratije (konsolidacije demokratskog sistema).

Čvrsta veza između političkih i ekonomskih promena koja je bila važna za samo otpočinjanje ovih procesa ostaće odlučujuća i za razlike u postignutim rezultatima (dostignutom stepenu izgradnje tržišne ekonomije i liberalne političke demokratije) koje su prisutne između ovih zemalja. To se najbolje vidi u činjenici da je došlo do sloma ključnog elementa sistema, kako ističe profesor Cerović: „u slučaju *ex-socijalističkih* privreda prisustvujemo slomu političke i ideološke podloge sistema” (Cerović, 2012, str. 60).

Sam početak je označen krahom jednopartijskog nedemokratskog sistema (u većini ovih zemalja – komunističkog totalitarizma) koji je počivao na monopolu jedne partije – komunističke partije, nepostojanju demokratskog procesa, tržišnih i demokratskih institucija. Velika podrška procesu ekonomske tranzicije i reformama koje su morale da budu implementirane u prvo vreme je poticala od velikih očekivanja stanovništva da će nakon decenija neslobode konačno ostvariti pravo na slobodno ekonomsko i političko delovanje i odlučivanje. Očekivalo se da će građani ovih zemalja lakše prihvatiti i privremeno pogoršanje svoje ekonomske pozicije u prvim fazama tranzicije upravo kompenzacijama koje će dobiti u domenu ljudskih i političkih sloboda, a koje su toliko želeli. Po-

kazaće se u daljem razvoju ekonomske i političke tranzicije da će upravo ovo zavisiti i od političke kulture, kao i kulturološkog obrasca, ali i neformalnih institucija prisutnih u određenim zemljama, s obzirom na izrazite razlike između zemalja koje su ušle u proces tranzicije.

Neosporno je da je ekonomska tranzicija bila neodvojivo povezana sa idejama ekonomskog i političkog liberalizma (koje se često pogrešno poistovećuju), a doktrinarna pitanja političke ekonomije tranzicije zasnivala su se na preporukama neoliberalizma koji je u vreme kada se sa tranzicijom otpočinjalo u bivšim socijalističkim zemljama dominirao već više od decenije u razvijenim tržišnim ekonomijama. Iako i dalje postoje različite definicije neoliberalizma i pristupi u objašnjenju ovog kompleksnog pojma, koji se često pogrešno poistovećuje i sa tzv. *klasičnim liberalizmom*, neoliberalizam se može svesti na jednostavnu suštinu: *što manje (minimalno) države i što više (maksimalno) tržišta* (Attila, 2018, str. 3).

Dominacija neoliberalizma uticala je na kreiranje reformi u procesu ekonomske tranzicije, opredeljujući njene sadržaje, faze procesa i dinamiku. To se prvenstveno odnosi na važne elemente *neoliberalnih mikroekonomskih politika: privatizaciju, deregulaciju i tržišna rešenja*, dok je u domenu *makroekonomske politike* neoliberalizam podrazumevao striktno *pridržavanje pravila i u monetarnoj i u fiskalnoj politici*, nezavisnost centralne banke i *primarni cilj niske i stabilne stope inflacije*, a *ciljevi pune zaposlenosti i privredne aktivnosti*, odnosno ekonomskog rasta *prepušteni su delovanju samog tržišta* (Cahill, 2015, str. 15).

Međutim, ne samo da je ekonomska tranzicija dobrim delom kreirana na neoliberalnim ubeđenjima i idejama, često postavljenim daleko od realnosti i fundamentalistički, uočljivo je i da su dodatan podsticaj neoliberalizmu i njegovoj pobjedi na globalnom nivou – u teoriji i politici, upravo dale tržišne reforme i bezuslovno opredeljenje za tržište u bivšim socijalističkim zemljama. Kraha centralno-planskih privreda označio je kraj višedecenijske kompeticije između dva ekonomska sistema – kapitalističkog i socijalističkog i dva politička bloka – Zapadnog i Istočnog, tokom vremena hladnog rata. To se desilo uz potpuni trijumf tržišnih ekonomija i liberalne političke demokratije.

U prvo vreme se činilo da će proces ekonomske tranzicije biti relativno jednostavan, uz veliku podršku građana i šire javnosti u ovim zemljama da se izgradi ekonomski superioran tržišni sistem i politički demokratski sistem. Ovom procesu se pristupilo, kako to ističe profesor Cerović, kao svojevrsnom „socijalnom inženjeringu” (Cerović, 2012, str. 1) sa zadatim elementima i fazama u realizaciji, pa i zadatoj dinamici, koji je implementiran uz pomoć međunarodnih eksperata. Međutim, pokazaće se ubrzo da se ovakav univerzalni pristup suočio sa mnogobrojnim ograničenjima, te da su zanemareni specifični uslovi

pojedinačnih zemalja, njihovo istorijsko nasleđe, veličina ekonomija, razlike u razvijenosti pojedinih privrednih sektora i raspoloživost prirodnih resursa (naročito energetskih izvora), kulturološki obrasci društva i naročito politička kultura prisutna tokom i pre socijalističkog perioda.

Osvrćući se na ovo pitanje profesor Cerović ističe da slični ograničavajući faktori koji su bili prisutni u razvoju socijalizma, a prvenstveno u izvođenju „autentičnih socijalističkih revolucija”, predstavljaju ključna ograničenja i za sprovođenje tranzicije, odnosno izgradnju tržišnog ekonomskog sistema. On ukazuje da su socijalističke revolucije nastale „na periferiji svetskih zbivanja, u izrazito nerazvijenim društvima i u materijalnom i u socijalnom smislu” (Cerović, 1991, str. 5), ovi uslovi se nisu mnogo promenili ni prilikom otpočinjanja tranzicije. Slično je i sa „projektantskim načinom” na koji su se društvene promene izvodile.

Ovaj – „projektantski način” se zasnivao na, u prvom slučaju izgradnje socijalizma „ideji socijalne pravde i jednakosti”, koja je „vrlo primamljiva ... ali ... ima veću moć kao poziv, parola i etičko načelo, nego što u sebi nosi potenciju za uspostavljanje jednog racionalno organizovanog, slobodnog i bogatog društvenog sistema” (Cerović, 1991, str. 5). U drugom slučaju – realizacije ekonomske tranzicije dešava se sličan sled događaja. I u ovom slučaju se očekuje da će promene u vidu povratka na privatnu svojinu i tržište automatski doneti ekonomsko blagostanje i društveni napredak, a da su te promene gotovo podjednako ideološki glorifikovane i obojene, kao i one sedam decenija ranije, te da se i njihovoj realizaciji pristupilo bez uzimanja u obzir specifičnosti pojedinačnih zemalja i „raznovrsnih problema privreda u tranziciji.” Zbog toga, navodi profesor Cerović: „Nažalost, prisustvo manje ili više skrivenih 'ideoloških preferencija' moglo se dosta često detektovati u projektu tranzicije i politikama koje su preporučivane tranzicionim privredama.” (Cerović, 2012, str. 2) Upravo ove preferencije on vidi kao faktor koji je često vodio na stranputicu, odnosno pogrešnom opredeljivanju i izboru u dužem vremenskom periodu određenih, pokaže se kasnije, nedovoljno efikasnih i celishodnih politika.

Nakon početne euforije i građani su se suočili sa prvim nepovoljnim posledicama i rezultatima tranzicije – u formi smanjenja životnog standarda, povećanja neizvesnosti u vezi sa njihovom ekonomskom pozicijom, a u pojedinim tranzicionim ekonomijama sa značajnim pogoršanjem ekonomske i društvene pozicije (rast nezaposlenosti, povećanje siromaštva, nepostojanje odgovarajuće socijalne i zdravstvene zaštite, pogoršanje obrazovnog sistema i nedostupnost istog siromašnim strukturama), uz svedočenje o izuzetnom bogaćenju pojedinih segmenata društva, često povezanih sa prethodnom socijalističkom ekonom-

skom i političkom elitom, koji su bili u prilici da iskoriste resurse i učestvuju u procesima privatizacije.

Građani bivših socijalističkih zemalja brzo se suočavaju i sa činjenicom da nije jednostavno postaviti institucionalni okvir koji postoji u ekonomski i politički razvijenim zemljama, te da nije lako dostići stanje difuzije i decentralizacije političke moći, uz slobodnu političku kompeticiju i zaštitu građanskih prava i sloboda pojedinaca. Na stranu da značaj institucionalnog okvira za tranzicione privrede nije dugo bio u fokusu ni ekonomske nauke, ni međunarodnih eksperata, ni kreatora ekonomske politike. Dostizanje ovih ciljeva nije moglo biti rezultat stihijskog delovanja tržišta ili jednostavnog raskida sa ranijim jednopartijskim političkim sistemom, već je u mnogo većoj meri zahtevalo *dobro koncipiran program izgradnje novog ekonomskog i političkog sistema*. Reč je kako navodi profesor Cerović o: „celovitom ekonomskom projektu” koji se naziva procesom ekonomske tranzicije (Cerović, 2012, str. 29). Pokazaće se kasnije da je za ove procese i ekonomske i političke tranzicije bilo neophodno vreme, istrajnost u sprovođenju reformi i podrška građana njihovoj realizaciji, za šta je od odlučujućeg značaja bila mogućnost priključivanja Evropskoj Uniji.

Vratimo se, ipak, samim počecima ekonomske tranzicije i naučnim istraživanjima ove faze profesora Cerovića. Tranzicija je u ovoj fazi podrazumevala, kako navodi profesor Cerović, „tvrdo jezgro” koje se odnosi na tri grupe reformi: (1) liberalizaciju cena i trgovine za koje je neophodno prethodno obezbediti makroekonomsku stabilizaciju (zauzdavanje budžetskih deficita i održavanje niskih stopa inflacije), (2) privatizaciju privrednih subjekata, (3) uobličavanje socijalnih usluga i socijalne sigurnosti koji bi ublažili negativne posledice procesa tranzicije po najsiromašnije i najranjivije slojeve stanovništva. Govoreći sa izvesnim podsmehom i to upravo u kontekstu „socijalnog inženjeringa”, odnosno pogubnog pojednostavljivanja procesa tranzicije koji je kritikovao, on ističe koliko netačno, nakon decenija realizovanja tranzicije, zvuči Dornbušova alegorija (Dornbush, 1990) o 'sedam dana koji su stvorili svet' kao o sedam poteza kroz koje će se uspostaviti tržišna privreda (Cerović, 2012, str. 4).

Slično je i sa jednim još češće korišćenim dokumentom, koji je zapravo postao osnova ne samo za realizaciju samog procesa tranzicije, jer je formulisan i pre njenog otpočinjanja, već i kao koncept na kome je zasnovana neoliberalna ekonomska politika. Reč je, naravno, o *Vašingtonskom konsenzusu*, čije pominjanje je profesor Cerović „svesno i namerno izbegao”, kako u starim, tako i u novim tekstovima (Cerović, 2012, str. 2). Ovakvim izbegavanjem on je želeo da ne učestvuje u pojednostavljivanju veoma kompleksnog procesa tranzicije, čije se razmere nisu mogle ni sagledati u početnim fazama, kao ni problemi i pitanja koja će biti pokrenuta, a svakako jednostavan i univerzalan plan, ovoga puta u

deset tačaka, čija će realizacija osigurati uspeh u preduzetoj transformaciji, bio je krajnje idealistički i nerealan, kasnije i žestoko kritikovan, čak i odbačen i to ne samo u tranzicionim ekonomijama.

Istražujući proces ekonomske tranzicije nakon više decenija njegove realizacije, može se zaključiti da su njega činila rešenja koja su bila primenjivana po principu pokušaja i grešaka, kako Cerović ističe da se danas zadovoljavajuće mere i politike već sutra mogu pokazati kao pogrešne. Ipak, neki temeljni elementi tranzicije, tzv. „tvrdo jezgro” su svakako neosporni, ali načini na koje će biti realizovani, brzina realizacije i dinamika, mogući uticaj nepredviđenih faktora iz okruženja su mnogo kontroverzniji.

Tokom prve decenije realizacije procesa tranzicije profesor Cerovića je objavio sledeće relevantne radove: „Društveno preduzeće u mešovitoj privredi” (1990), „Ekonomske konsekvence različitih programa svojinskog restrukturiranja privrede” (1991), „Privatizacija regulacija i monopol” (1991), „Problemi vlasničkog restrukturiranja u Jugoslaviji” (u originalu: „Ownership Restructuring Issues in Yugoslavia”) (1991), „Za normalne ekonomske odnose” (1992), „Osnove za rekonstrukciju programa privatizacije u Srbiji (i SRJ)” (1992), „Inflacija i privatizacija” (1993), „Samoupravno preduzeće u tranziciji – ekonomska analiza” (1993), „Štete od raspada, sankcija i sopstvenog doprinosa (da li je privatizacija pljačka?)” (1993), „Deoničarstvo zaposlenih u privatizaciji društvenog kapitala” (1993), „Privatizacija i revalorizacija vlasničkih udela” (1994), „Analiza i evaluacija dosadašnje politike vlasničkog preobražaja” (1995), „Zastoj u tranziciji – problemi vlasničke transformacije” (1995), „Svojinska transformacija trgovine” (1995), „Politička ekonomija tranzicije – polazne osnove” (1995), „Tranzicija i svojinska transformacija – političke kontroverze i ekonomski odgovori” (1995), „Tranzicija i vlasništvo” poglavlje ‘Cena rata’ (u originalu: „La transition et la propriété”, chapitre: ‘*La prix de la guerre*’) (1996), „Ekonomski potencijal različitih modela privatizacije” (1996), „Strukturne promene i svojinsko restrukturisanje” (1996), „Svojina, sloboda, demokratija i efikasnost” (1997), „Interno deoničarstvo: mitologeme i razjašnjenja” (1997), „Ekonomska nauka i proces tranzicije” (1997), „Privatizacija i finansijska tržišta: iskustva sa različitim tipovima privatizacije” (1997), „Neka praktična pitanja tranzicije i svojinske transformacije u privredi Srbije” (1998), „Privatizacija sportskih klubova i društava – ograničenja i perspektive” (1998), „Troškovi zakašnjenja: Jugoslavija i druge zemlje u tranziciji” (1999), „Privatizacioni metodi: pregled starih argumenata i novih dokaza” (u originalu: „Privatisation Methods: An Overview of Old Arguments and New Evidence”) (1999), „Privreda Srbije – privreda u tranziciji ili pred tranzicijom: zakašnjenja, gubici i pogreške” (1999), „Izostanak strateških opredeljenja – ograničenje ekonomske politike” (1999).

3. EKONOMSKA TRANZICIJA U RAZVOJU EKONOMSKE MISLI

Baveći se ekonomskom tranzicijom profesor Cerović postavlja i važno pitanje – kako su tranzicioni procesi uticali na razvoj ekonomske nauke, a naročito ekonomske teorije? On ističe dobro poznatu činjenicu „da su sa prelomnim trenucima u ekonomskoj nauci korespondirali i prelomni društveni procesi” (Cerović, 2012, str. 57). Takav je bio i proces koji je otpočeo krahom centralno-planskih privreda.

I u odgovoru na ovo pitanje do izražaja dolazi njegov eklektički pristup, odnosno zalaganje za umerenost u prihvatanju ekonomskih ideja i potreba da se one kritički ocenjuju i primenjuju na rešavanje realnih problema. Otuda i njegovo odbacivanje dogmatskih opredeljivanja za samo jednu ekonomsku teoriju ili ekonomsku paradigmu, a naročito kada je reč o problematici ekonomske tranzicije čija kompleksnost zahteva primenu različitih teorijskih pristupa. U tom smislu on ukazuje da su lična uverenja često prisutna kod ekonomista, bilo akademskih ili onih koji se bave kreiranjem politike, bila ključna da se prenebregnu realne činjenice i donesu necelishodne odluke. Zbog toga on kritikuje dogmatsku odbranu uverenja koja su često politički ili ideološki motivisana. Zato „svako pretvaranje ekonomije u nacrtane sheme i zatvorene dogmatizovane sisteme koje ponekad eufemistički zovemo ekonomskim paradigrama, vodi zapravo nazadovanju naučnog rezonovanja i shodno tome, suboptimalnim ekonomskim ishodima.” (Cerović, 2012, str. 3)

Ovakav pristup bio je velika prednost u izučavanju ekonomske tranzicije, za koju smo već objasnili da je proistekla iz kraha socijalističkih centralno-planskih privreda, odnosno trijumfa tržišnih ekonomija, što je značilo i određenu glorifikaciju novog ekonomskog sistema. Međutim, u radovima profesora Cerovića i na njegovim predavanjima problemi ekonomske tranzicije se posmatraju sa različitih aspekata, uz kritički pristup i bez ideologizacije, ali sa jasnim zaključcima koji proizilaze iz analize realnih činjenica i dobrog poznavanja ekonomskih teorija. Naročito je važno istaći njegovo poznavanje klasične političke ekonomije i marksističke ekonomske misli, koje mu nije dozvoljavalo da na ekonomsku tranziciju gleda jednostrano – iz vizure dominantnog neoliberalizma, niti da u potpunosti i nekritički prihvati stavove neoklasike, često prisutne u naučnim istraživanjima ekonomske tranzicije. Otuda u njegovim radovima nalazimo i nestandardne pristupe i teme – one koje svoje korene imaju upravo u političkoj ekonomiji. To se odnosi kako na predmet njegovih istraživanja, tako i na primenjene metode.

Određujući se jasno po pitanju šta je konačni cilj ekonomske tranzicije – da se u zemljama koje napuštaju centralno-planski sistem izgrade uspešne tržišne ekonomije sposobne da obezbede dugoročni rast životnog standarda, on objašnjava razloge zbog kojih o tranziciji ne govori kao o prelasku iz socijalizma u kapitalizam. Razloge za to on objašnjava: „Ukratko, smatram da ni prve nisu zaista bile socijalističke, ... niti su druge čisto kapitalističke, bar ne u onom smislu u kom su nam bile poznate iz 19. ili sa početka 20. veka.” (Cerović, 2012, str. 6) Zbog toga on ekonomsku tranziciju i određuje „kao sastavni deo nove i globalne razvojne faze sa kraja 20. veka, koja je obuhvatala i privrede od ranije utemeljene na tržišnom modelu.” (Cerović, 2012, str. 6)

Objašnjavajući sam pojam ekonomske tranzicije, profesor Cerović objašnjava i zašto se ovaj proces može smatrati delom globalnih razvojnih ekonomskih tokova, a time i tokova u razvoju ekonomske nauke. On ukazuje da je ekonomska tranzicija u vezi sa promenama koje su se „manifestovale napuštanjem jednog centralizovanog ekonomskog sistema zasnovanog na državnoj svojini, a prihvatanjem i izgradnjom *tržišta (i tržišnih ustanova) kao osnovnog mehanizma privredne koordinacije*, uključujući i slobodno uspostavljanje privatnog vlasništva.” (Cerović, 2012, str. 27) Ove su promene „sledile već započete procese i ostvarene promene u širem, međunarodnom okruženju” i to u već tržišnim ekonomijama „u pravcu jačanja uloge i funkcije *tržišta* kao i *(re)privatizacije* postojećeg javnog (državnog) sektora.” Ovakvu ekonomsku politiku „karakterišu procesi *liberalizacije i deregulacije*.” (Cerović, 2012, str. 28)

Međutim, za razliku od tržišnih ekonomija u kojima nije bilo potrebno uspostavljanje privrede sa tržišnom strukturom, jer su je one već imale, u centralno-planskim privredama je to bilo potrebno. Zbog toga je u ekonomskoj nauci ovaj proces (ili „*celoviti ekonomski projekat*”) nazvan ekonomskom tranzicijom (Cerović, 2012, str. 29). Iako je reč primarno o ekonomskom procesu, on „menja i šire socijalne procese”, zato postoji i tumačenje koje tranziciju stavlja „u jedan širi socijalni kontekst i definišu je kao primarno socijalni proces (ili čak prevrat)” (Cerović, 2012, str. 40). U ovom kontekstu, profesor Cerović ukazuje na značajne ideološke konotacije u objašnjavanju ovog „prevrata” u savremenoj ekonomskoj misli, govoreći o dva ekstremna stava. Prema prvom „reč je o `konačnoj pobedi` liberalizma”, a prema drugom „tranzicija dovodi do `nazadovanja` društvene strukture i povratka u prevaziđeni oblik kapitalističke privrede” (Cerović, 2012, str. 40).

Kritikujući stav dominantne neoliberalne ekonomske paradigme o konačnom trijumfu kapitalizma nad socijalizmom, profesor Cerović ističe nekoliko važnih činjenica. Prva se odnosi na, po njemu neadekvatno korišćenje termina „socijalističke” i „kapitalističke” privrede, o čemu je već bilo reči. Objasnjavajući ovaj problem on ističe da su privrede koje se mogu smatrati „tako-zvanim

socijalističkim privredama” nastale na periferiji svetske privrede, u nerazvijenim područjima koja prema marksističkoj ekonomskoj misli, nisu zadovoljavala uslove neophodne razvijenosti proizvodnih snaga da bi se u njima dogodile promene proizvodnih odnosa, odnosno nestanak kapitalizma. Prema Marksovoj teoriji to je trebalo da se dogodi u ekonomski najrazvijenijim, a ne u najnerazvijenijim zemljama u kojima nije postajao „značajniji kapitalistički razvoj”, već „su ispunjavale samo jedan uslov – zaoštrene socijalne suprotnosti ... u nesređenim socijalnim uslovima (tek započete strukturne promene na tragu kapitalističke privrede)” (Cerović, 2012, str. 52). Zbog toga se može govoriti o socijalističkim revolucijama kao o „preskakanju istorije” što je u očitoj suprotnosti sa idejom o istorijskim sekvencama različitih `načina proizvodnje`.” (Cerović, 2012, str. 52)

Drugo, sama ideja socijalizma se ne može izjednačiti sa „državnim vlasništvom i centralizacijom privrede (čak i politike)”, dok kapitalizam sam po sebi ne predstavlja „vrhunac slobode”. Treće, kako ističe profesor Cerović „socijalizam kao ekonomski sistem nije unapred jasno profilisan” i ne može se poistovetiti sa „transformacijom privatne svojine u državnu ... ili je njemu bliži model privrede sa tržišnom osnovom.” Kapitalističke privrede, su s druge strane „značajno evoluirale u pravcu proširenja institucionalnog vlasništva na račun individualne koncentracije privatne svojine i paralelno, u pravcu povećane disperzije pojedinačnih svojinskih prava”. (Cerović, 2012, str. 41- 42)

Zbog toga, kako navodi profesor Cerović, ovakva interpretacija ekonomske tranzicije ima prepoznatljivu „ideološku tradiciju” liberalizma, a njena osnova u privatnoj svojini, odnosno procesu privatizacije nije jednoznačno određena: „U tom smislu privatna svojina se (bar u ekonomskom smislu) ne uvodi radi sebe same ili radi ostvarenja dalekosežnih socijalnih ili političkih preokreta već radi povećanja efikasnosti posmatrane privatne strukture” (Cerović, 2012, str. 45). Podjednako važne nedostatke profesor Cerović pronalazi i u dogmatski i ideološki obojenoj „fundamentalnoj sumnji u ideju o ekonomskoj tranziciji i njenim preporukama – nije li proces tranzicije tek običan korak `unazad` i povratak prevaziđenim idejama i ideologiji liberalizma iz devetnaestog veka...”. Na ovo on gleda kao na dogmatsko viđenje savremenog kapitalizma koji se poistovećuje sa eksploatacijom i njegovom prevaziđenom formom, sa početka XIX veka.

Ukazujući na nedostatke ovakvih ideoloških preferencija i glorifikacija u okviru različitih ekonomskih teorija, profesor Cerović ukazuje da se problemi sa kojima su se tokom XX veka suočavale i tržišne i centralno-planske privrede mogu objasniti i kategorijama Marksove doktrine zasnovanim na neusklađenostima proizvodnih snaga i proizvodnih odnosa, koje su „na mnogo efikasniji način uspevale da razreše razvijene tržišne privrede” (Cerović, 2012, str. 59).

Posebno interesantna je njegova analiza doktrinarnih razlika u objašnjenju uslovljenosti slobode i privatnog vlasništva, koja se često uzima i kao filozofsko uporište za izbor i glorifikaciju privatne svojine i „liberalističkog koncepta privrede i društva”, ili za protivljenje privatizaciji jer je „privatna svojina oličenje neslobode i eksploatacije” (Cerović, 2012, str. 179). Određujući se po ovom pitanju, profesor Cerović ističe: „držim da tema svojine i slobode spada u red onih tema koje ne mogu dobiti potpuno nedvosmislen (a univerzalni) odgovor.” (Cerović, 2012, str. 179)

U ovom kontekstu sledi i njegovo razmatranje odnosa između svojine, slobode i demokratije. Veza između svojine i demokratije, koja nije jednoznačna i jednostavna, „uspostavlja se, razvija i menja posredstvom odgovarajuće evolucije koja u svojoj osnovi ima stalna *ograničenja svojinskih prava*.” (Cerović, 2012, str. 183)

Zaključujući o uticaju procesa ekonomske tranzicije na razvoj ekonomske misli, profesor Cerović ukazuje da je reč o projektu koji „još uvek nije i sasvim kompletan”, a „ostaje i pitanje *šta se događa pošto se projekat u celini sprovede*”, te da nam razvoj ekonomske misli ukazuje da „*nema `konačnih` rešenja*” (Cerović, 2012, str. 62). Tako on ističe da: „Suprotno retkim `čistuncima` koji smatraju da je u društvenim pitanjima nužan definitivan izbor između dve paradigme (a kombinovanje, pa čak i testiranje međusobne održivosti njihovih pretpostavki drže za intelektualnu kompromitaciju) ovaj autor je mišljenja da ne treba olako odbacivati čitave teorijske komplekse samo stoga što u centar svog interesovanja stavljaju problem koji pri datim okolnostima, ima manju važnost od nekog drugog problema. Stoga je važnije potražiti razloge koji u jednoj situaciji preporučuju jedan, a u drugoj drukčiji prikaz.” (Cerović, 2012, str. 56)

4. PRIVATIZACIJA – KLJUČNI ELEMENT EKONOMSKE TRANZICIJE

Jedan od ključnih elemenata, bez koga se ne može zamisliti ekonomska tranzicija je svakako „transformacija celokupne strukture postojećih preduzeća” (Cerović, 2012, str. 38) najpre kroz rešavanje vlasničkih odnosa u privredi, odnosno *svojinsko restrukturiranje* – privatizaciju. Svojinsko restrukturiranje „za koje su kandidati sva preduzeća”, odnosno čitava privreda, biće praćeno poslovnim restrukturiranjem od strane novih vlasnika u kome će doći do promena u organizaciji i upravljanju preduzećem (Cerović, 2012, str. 38).

Neopravdano je tranzicija, naročito u prvoj fazi, izjednačavana sa privatizacijom, što je vodilo zaključku da će sama privatizacija značiti izgradnju trži-

šne ekonomije. Međutim, pokazaće se da sam proces privatizacije neće biti ni malo lak, da će pokrenuti mnoga pitanja koja se odnose na ekonomsku efikasnost, ali i socio-politička pitanja koja se odnose na raspodelu, pravednost i jednakost u jednom društvu. Zbog toga načini privatizacije neće biti unifikovani i razlikovaće se između zemalja, a pravi efekti primenjenih načina privatizacije videće se tek nakon određenog vremena. I u ovom slučaju pokazaće se da su često prilikom izbora određenog načina privatizacije bile prisutne ideološke predrasude, zbog kojih je davana prednost nekim modelima za koje će se kasnije pokazati da nisu dali najbolje rešenje (npr. vaučerska privatizacija).

Prateći naučni opus profesora Cerovića možemo uočiti da je on pitanjima i problemu privatizacije posvetio izuzetnu pažnju. Već njegova prva knjiga iz ove oblasti ima naziv: *Od nacionalizacije do privatizacije* (1991). Ukazujući na značaj vlasničke strukture za ekonomski sistem on ukazuje da je upravo socijalistička ideja u centralno-planskim privredama zahtevala ukidanje privatne svojine: " ... borba protiv kapitalizma i (buržoaske) privatne svojine brzo je postala vrhovno načelo nove društvene organizacije. Dakle, centralno pitanje svakog revolucionarnog socijalističkog projekta bilo je *ispunjenje zahteva Komunističkog manifesta – ukidanje privatne svojine*. Čak i tamo gde privatna svojina nad sredstvima za proizvodnju i nije bila u ozbiljnom razvoju (pre svega zato što su i sredstva za proizvodnju bila sasvim nerazvijena) potpuna socijalistička nacionalizacija tretirana je kao prioritetni zadatak." (Cerović, 1991, str. 5-6)

Prilikom ukidanja privatne svojine postavilo se pitanje koji oblik svojine će je zameniti. I iako, kako ističe profesor Cerović „smisao zahteva za ukidanjem privatne svojine nalazi se u ideji o društvenom karakteru proizvodnje” (Cerović, 1991, str. 6), ukidanje privatne svojine je svoj izraz našlo u centralno-planskim privredama u podržavljenju svojine sa čime je išla i centralizovana kontrola. U prvo vreme je zbog izuzetne početne privredne nerazvijenosti ovih zemalja, podržavljenje dovelo do koncentracije nacionalizovanog kapitala u rukama države, pozitivno utičući na njihovu proizvodnju i privredni rast. Međutim, vremenom je postalo jasno da ovakav centralno-planski sistem nije ekonomski efikasan, te da nije u stanju da zadovolji raznolikost individualnih potreba, a „vremenom je i sve manje bila sposobna da uspostavi efikasne oblike ekonomskog razvoja i ekonomske i socijalne integracije” (Cerović, 1991, str. 8). To je posebno do izražaja došlo kada je u tržišnim ekonomijama došlo do promene u pravcu smanjenja državne intervencije i insistiranja na tržišnim rešenjima, početkom 1970-ih, kada se ukida kejnzijanska država blagostanja koja se zamenjuje monetarističkom ekonomskom politikom. U razvijenim tržišnim ekonomijama je u to vreme došlo i do prvog talasa privatizacije.

Ukazujući na procese koji se uporedo dešavaju u centralno-planskim privredama, profesor Cerović ističe da: „sa strukturnim promenama zapadnih privreda od kraja šezdesetih godina pa nadalje, državno-svojinski tip socijalističkih privreda iskazuje u punom svetlu svoju neracionalnost i ulazi u nepovratnu fazu degradacije i ekonomskog i društvenog života, nesposoban da odgovori i na potrebe svojih građana i na razvojne izazove tržišnih privreda” (Cerović, 1991, str. 7). Zbog toga profesor Cerović nekoliko decenija kasnije zaključuje da se „ni najbolje ni najhumanije socijalističke ideje, poput društva socijalne pravde i uzajamne odgovornosti na čemu je trebalo da se zasniva socijalizam, ne mogu suštinski ostvariti u uslovima neefikasnog korišćenja resursa kojim određena društvena zajednica raspolaže.” (Cerović, 2012, str. 6)

Povećanje efikasnosti u korišćenju resursa je upravo trebalo da se obezbedi kroz proces privatizacije koji je označen kao polazni element za izgradnju tržišnih ekonomija i kao što je *Komunistički manifest* svojevremeno zahtevao ukidanje privatne svojine, tako su i tranzicioni programi zahtevali neodložnu i sveobuhvatnu privatizaciju. Državno vlasništvo se pokazalo kao neefikasno i dokazano je, čak i u tzv. kapitalističkim ekonomijama, da je neophodno smanjenje javnog sektora koji je u vremenu kejnzijanske države blagostanja narastao. Međutim, ovaj proces je u tržišnim ekonomijama koje su imale razvijena tržišta i kapitala i rada, uz postojanje dobre institucionalne infrastrukture, bio relativno jednostavan, mada je i u njima imao značajne ekonomske i društvene posledice, a u nekim slučajevima i velike oponente.

U zemljama centralno-planskih privreda ovaj proces je bio mnogo kompleksniji iz mnogih razloga koji se svode na činjenicu da tržišta, uključujući i ona faktora proizvodnje nisu postojala, a time ni institucionalno okruženje – ni ekonomske, ni političke institucije koje bi ovaj proces podržale. Zbog toga profesor Cerović određuje privatizaciju „kao jednu od najobimnijih i najdelikatnijih promena u privredama u tranziciji”. Ona je bila okosnica ekonomske tranzicije koja podrazumeva transformaciju ekonomskog sistema i ekonomske strukture i zahteva i druge važne korake kao što je „zasnivanje tržišta robe, rada i kapitala”, čije je funkcionisanje zahtevalo „stabilan pravni sistem koji garantuje zaštitu svojine i ugovora”, kao i definisanje „novog svojinskog sistema” (Cerović, 2012, str. 38).

Najveći deo istraživanja profesora Cerovića u domenu privatizacije odnosio se na privatizaciju samoupravnih preduzeća koja su postojala u bivšoj Jugoslaviji u kojoj se decenijama unazad razvijao samoupravni socijalizam koji se u mnogome razlikovao od sistema centralno-planskih privreda. Ovakav – samoupravni sistem je mogao da pruži izvesne početne prednosti u realizaciji privatizacije, s obzirom da je njemu odgovarao „napredniji nivo institucionalnog raz-

voja” koji je podrazumevao postojanje tržišta (osim tržišta kapitala), ali i privatne svojine. Jugoslovenska privreda je i u mnogo značajnijoj meri *bila uklopljena u međunarodne ekonomske tokove i saradnju*, uključujući i razvijene tržišne ekonomije, a zbog specifične političke pozicije u „Pokretu nesvrstanih” bivša SFRJ je imala značajne ekonomske aktivnosti u zemljama Trećeg sveta i zemljama u razvoju. Slično se može reći i za *relativno dobru tehnološku osnovu privrede*, kao i *postojanje menadžerskih znanja* kod rukovodećih kadrova u jugoslovenskim preduzećima. Pokazaće se da su drugi faktori, u prvom redu politički, uticali da u većini država nastalih na tlu bivše SFRJ ove prednosti nisu iskorišćene, već da su mnoge od njih ostale „zaglavljene” u tranziciji i danas i dalje predstavljaju ekonomije u tranziciji i nekonsolidovane demokratije, koje još traže svoj put ka evropskim integracijama (EU). Tema privatizacije u Srbiji, odnosno šire – privatizacija samoupravnih preduzeća, biće obrađena u posebnom delu ovog rada.

Vratimo se procesu privatizacije kao jednoj od „najobimnijih i najdelikatnijih promena” u centralno-planskim privredama. Na početku ovog procesa bilo je potrebno utvrditi način na koji će se privatizacija realizovati. Postojalo je više metoda privatizacije, njih u svojim radovima istražuje profesor Cerović. Metod privatizacije koji bude izabran određiće „i donekle različite podsticaje s obzirom na tip novog vlasnika kapitala (ili preduzeća)” (Cerović, 2012, str. 161). Međutim, bez obzira na te razlike moguće je posmatrati sve ove tipove preduzeća na jednoj strani, s obzirom da se ona „ponašaju u skladu sa podsticajima koje proizvodi mehanizam i struktura privatnog vlasništva” (Cerović, 2012, str. 162) i preduzeća u državnoj svojini, s druge strane. U tom kontekstu je moguće utvrditi razlike između ciljnih funkcija i razlike u „tolerantnosti vlasnika u odnosu na neefikasno poslovanje” (Cerović, 2012, str. 162).

Analizirajući ova pitanja, profesor Cerović zaključuje da po oba pitanja privatna svojina ima prednosti. Prvo, „privatni vlasnik je neposredni principal u odnosu na svoje preduzeće i njegov menadžment”, dok „država se osim u toj ulozi javlja i kao agent široke javnost” (Cerović, 2012, str. 177). Drugo, privatna svojina podrazumeva „automatski i samoregulišući tržišni mehanizam koji određuje donju granicu neefikasnosti” (Cerović, 2012, str. 177). No, i pored toga mogu postojati situacije koje „rezultiraju nižom efikasnošću od očekivane (Cerović, 2012, str. 177)” zbog čega sam proces privatizacije ne mora uvek da obezbedi najefikasnije ishode.

5. SPECIFIČNOSTI SAMOUPRAVNOG SISTEMA – PREDNOSTI ZA REALIZACIJU EKONOMSKE TRANZICIJE?

Najveći deo svojih istraživanja u domenu ekonomske tranzicije profesor Cerović je posvetio tranziciji koja se odnosila na specifičnosti transformacije samoupravnog socijalizma koji se kao specifičan model socijalizma razvijao od sredine pedesetih godina u bivšoj Jugoslaviji. Naravno, posebno ga je interesovala tranzicija koja je, u pojedinim periodima usporeno, a retko i ubrzano, sprovedena u Srbiji. Kao odličan poznavalac teorije i prakse samoupravnog socijalizma, profesor Cerović odgovara na pitanja koje su prednosti samoupravnog sistema u odnosu na centralno-planske privrede, ne samo u periodu kada su koegzistirali, već i za realizaciju procesa tranzicije, kao i zašto ove prednosti nisu iskorišćene u većini država nastalih na teritoriji bivše SFRJ.

U teorijskom i empirijskom radu profesora Cerovića nalazimo izuzetno značajne tekstove koji se tiču analize modela samoupravnog preduzeća („ilirskog preduzeća”) i njegovog poređenja sa preduzećem u privatnom vlasništvu. I u ovom slučaju studenti koji su pohađali predavanja profesora Cerovića bili su u prednosti jer su mogli da se upoznaju sa temom samoupravnog preduzeća, koja je na većini programa zanemarena, a može biti interesantna za metodološko izučavanje različitih oblika upravljanja i svojinskih odnosa, koji su i danas aktuelni.

Specifični ekonomski sistem bivše Jugoslavije zasnivao se na konceptu socijalističkog samoupravljanja koji je sa razvojem otpočeo nakon sukoba sa SSSR-om, u periodu od 1950-ih do promena 1990-ih. Ovaj sistem je podrazumevao značajnije delovanje tržišnog mehanizma, kao i tržišno poslovanje privrednih subjekata zasnovano na delimičnoj samostalnosti preduzeća. Ove karakteristike – tržišnog privređivanja su se tokom vremena proširivale, naročito u periodu razvijenog samoupravljanja. Najvažniji element se, ipak, odnosio na razlike u svojinskoj strukturi privrede, u odnosu na centralno-planske privrede. Umesto „državno posredovane društvene svojine koja je imala karakter centralizovanog državnog vlasništva uspostavlja se sistem tzv. neposredno društvene svojine” (Cerović, 2012, str. 185).

Novi svojinski odnosi – društvena svojina bila je za vreme u kome je nastala, polovinom prošlog veka, potpuna novina ne samo u ekonomskoj praksi, već i u ekonomskoj teoriji. Nju je odlikovalo „povlačenje države iz uloge vlasnika sredstava za proizvodnju” (Cerović, 2012, str. 185), a umesto države, koja je bila vlasnik u centralno-planskim privredama, ne pojavljuje se „nijedan novi

vlasnik”, dok se neke funkcije i prava (upravljanja, raspolaganja i sticanja) „izvode iz rada na društvenim sredstvima, a ne iz prava svojine.” (Cerović, 2012, str. 185) Zbog toga se u međunarodnoj literaturi ono „najčešće naziva *preduzećem kojim upravlja rad (labour-managed)*” (Cerović, 2012, str. 186).

Samoupravnim preduzećem upravljaju zaposleni koji ne postaju vlasnici preduzeća, već prava u upravljanju imaju samo dok u određenom preduzeću rade. Reč je o relativnoj samostalnosti preduzeća u kojima zaposleni autonomno donose gotovo sve odluke u vezi sa poslovanjem, pri tome oni ne mogu otuđiti preduzeće ili njegov kapital (tzv. *poslovni fond*), o njemu odlučuje država, koja u početku donosi i investicione odluke na centralizovan način (preko državnih investicionih fondova). U kasnijim fazama se preduzeću omogućava da donosi odluke u vezi sa svojim investicijama u sopstveno poslovanje, ali prilikom investiranja u tuđe pogone tim investicijama i poslovnim rezultatom upravlja preduzeće u koje se ulaže jer se „pravo poslovnog odlučivanja *izvodi iz rada, a ne iz vlasništva*”. To će prema profesoru Ceroviću imati značajne ekonomske posledice, a javiće se i kao važan faktor prilikom otpočinjanja tranzicije (Cerović, 2012, str. 186).

Analiza razvoja samoupravnog sistema (samoupravnog preduzeća) od 1950-ih ukazuje da je ovaj sistem vremenom težio ka tržišnom modelu, dok se samostalnost preduzeća vremenom povećavala. U prvoj fazi, postojanja tzv. *ilirskog preduzeća*, država je ubirala prihod od preduzeća po osnovu korišćenja društvenog kapitala (i to kao kamatu na poslovni fond), dok su preduzeća bila autonomna u donošenju odluka o raspodeli ostatka dohotka, nakon isplate minimalne nadnice po zaposlenom. Ovakvo preduzeće je, međutim, na iste tržišne podsticaje u kratkom roku reagovalo potpuno drugačije nego privatno preduzeće, tačnije paradoksalno – povećavajući proizvodnju prilikom rasta troškova, a smanjujući proizvodnju prilikom rasta cena njegovih proizvoda. U dugom roku nestaće ove paradoksalne reakcije ilirskog preduzeća, ali će kod njega biti prisutna veća sklonost kapitalno intenzivnijim tehnologijama (Cerović, 2012, str. 193).

U narednoj fazi, tokom 1960-ih godina, investiciono odlučivanje i akumulacija su prešli u ruke preduzeća, zbog čega do izražaja dolazi pitanje „tzv. *interne raspodele* u preduzeću”, ali se otklanja „*problem paradoksalnih i naopakih reakcija na tržišne podsticaje ...*, ali još uvek nije rešio pitanje *efikasne alokacije kapitala*.” (Cerović, 2012, str. 200) Ostaje, međutim otvoreno pitanje da li bi preduzeće trebalo da učestvuje u ostvarenom prihodu od ulaganja izvan sopstvenog preduzeća. Ono je posebnu pažnju privlačilo sredinom 1970-ih, a 1976. godine je rešeno omogućavanjem preduzećima da stiču deo dohotka do iznosa vrednosti inicijalne investicije – „Zakonom o udruženom radu gde nala-

zimo rudimentarni oblik zajedničkih ulaganja (a implicitno i akcionarstva) u kategoriji zajedničkog prihoda” (Cerović, 2012, str. 234). Ta promena je prema rečima profesora Cerovića „omogućila da se preduzeća drukčije odnose prema svojoj štednji i sredstvima za investicije.” (Cerović, 2012, str. 201) Međutim, ova ulaganja su se zapravo svela „na jedan običan vid pozajmice ili kredita – sredstva se ulažu u drugo preduzeće” (Cerović, 2012, str. 206).

Razvoj samoupravnog sistema u Jugoslaviji je ističe profesor Cerović, doveo do određenih „pokušaja da se uspostavi tržišna mobilnost faktora i to u nešto većoj meri tržišta rada (plate zavise od poslovnog uspeha), a sasvim skromno i kapitala” (Cerović, 2012, str. 218). Međutim, specifičnosti i karakter društvene svojine komplikovale su ponašanje samoupravnog preduzeća, pa i čitavog samoupravnog sistema. Jedan od takvih problema uočen je i od strane američkih ekonomista Farbotna i Pejovića (1970) koji uvode svojinski motiv ukazujući da se zaposleni u samoupravnim preduzećima suočavaju sa izborom „između *dve vrste štednje i investicija*” i to u društvenu svojinu kroz izdvajanja za fondove preduzeća i u štednju i investicije u „njihovoj, *individualnoj (privatnoj) svojini*” (Cerović, 2012, str. 208), te da će se oni zbog svog ekonomskog interesa opredeliti za ove druge. Reč je, naravno, o poznatom Farbotn-Pejovićevom (FP) efektu.

Ovaj efekat će se pokazati kao posebno važan u situaciji privrede otvorene za sve svojinske oblike, odnosno i privatnu svojinu. FP efekat će biti poguban po samoupravno preduzeće jer će zaposleni birati štednju i investiranje u privatnu svojinu, a ne u društvenu, jer je „pred njima ne samo slabašna alternativa ulaganja novca u banku, već čitav niz *alternativnih mogućnosti za privatna ulaganja* – akcije, pokretanje sopstvenog posla, učešće u privatizaciji itd.” (Cerović, 2012, str. 212). Zbog toga profesor Cerović navodi: „Konačno, možemo da zaključimo, da se privatizacija društvenih, samoupravnih preduzeća pokazuje kao *neizbežan proces* u uslovima vlasnički mešovite privrede.” (Cerović, 2012, str. 217) Ipak, on ističe da bi u prvim fazama procesa privatizacije samoupravnim preduzećima odgovarao „vid privatizacije posredstvom deoničarstva zaposlenih”, jer je smatrao da bi „takav oblik privatizacije bio usklađen sa ekonomskim interesima zaposlenih i mogao bi da obezbedi neophodan konsensus na početku tranzicionih promena.” (Cerović, 2012, str. 217) Istovremeno ukazuje da bez obzira što specifičnosti samoupravnog sistema mogu da olakšaju prelaz u tržišnu privredu, tranzicija u ovim uslovima zahteva: „gotovo podjednako korenite promene kao i u slučaju drugih privreda u tranziciji, iako bi neki procesi trebalo da imaju unekoliko drukčije tokove.” (Cerović, 2012, str. 218)

Među prvim radovima profesora Cerovića je i „Specifičnosti društvene svojine” u *Od nacionalizacije do privatizacije (1992)*, nastao nakon usvajanja

Zakona o preduzećima iz 1989. godine kao prvog zakona koji je omogućio pluralizam vlasništva, a uz *Zakon o prometu i raspolaganju društvenim kapitalom* (1989) bila je „omogućena institucionalna osnova za povratni proces transformacije, odnosno pretvaranje pretvaranje društvene svojine u privatnu i državnu i državne u privatnu” (Cerović, 2012, str. 230). Rad je posvećen temi zasnivanja tzv. *mešovite privrede*, odnosno privrede sa pluralizmom vlasničkih oblika, kao i mestu i perspektivama društvenog preduzeća u ovakvom okruženju. Ukazujući na redosled koraka u procesu privatizacije prema kojima je neophodno: „(a) odabrati adekvatne *metode* privatizacije ... (b) utvrditi nosioce ekonomskog *motiva* u procesu privatizacije ... (c) precizirati očekivanu *dinamiku* procesa i (d) obezbediti odgovarajuće *institucionalne pretpostavke* ...” (Cerović, 2012, str. 230) on ističe da je najkontroverznije pitanje nosioca ekonomskih motiva u procesu privatizacije. U tom kontekstu on razmatra probleme koje nameće mogućnost da o privatizaciji (uslovima i obimu) odlučuju ekonomski subjekti koji nisu vlasnici kapitala zbog čega su „moguće različite zloupotrebe i društveni gubici (npr. jeftina kupovina preduzeća od strane zaposlenih ili menadžmenta)” (Cerović, 2012, str. 230). Zbog toga se opredeljuje u prilog „države kao nosioca privatizacije”. Specifičnosti nesvojinskog uređenja društvene svojine po njemu „odgovor na pitanje o nosiocima ekonomskih motiva i odgovornosti u procesu privatizacije društvenog kapitala čini složenijim nego u prethodnom slučaju” (državno-svojinskog modela, prim. A. P.) (Cerović, 2012, str. 231).

Kompleksnost prometa društvenog kapitala ogledala se u nekoliko pitanja. Među njima je svakako najvažnije pitanje kome bi pripala sredstva od prometa društvenog kapitala u preduzeću – „Ako bi zaposleni stekli to pravo (svojine, prim. A. P.) bez ulaganja vlastitog kapitala, ono bi postalo i trajno (i nasledno) *besplatno stečeno* pravo, i to samo prve, zatečene generacije radnika, čime bi preduzeće prestalo da postoji kao društveno, a društvena svojina bi bila poklonjena `slučajnim prolaznicima`, tj. trenutno zaposlenim u preduzeću.” (Cerović, 2012, str. 235) Umesto toga treba obezbediti „da se kao `titular` javi samo *preduzeće kao specifična društvena institucija*. Tada bi se doista omogućilo svim zaposlenima u njemu da upravljaju i učestvuju u raspodeli rezultata ...” (Cerović, 2012, str. 235). Ipak, problem se ovde ne rešava, jer treba rešiti i pitanje kome će pripasti prihod od prodaje, jer ako bi on pripao prodavcu u ovom slučaju preduzeću „izlazi da bi kupac kupujući preduzeće kupio i svoj novac kojim je kupovinu platio. ... Sledi da kapital (preduzeće, svojina nad preduzećem) *ne može biti sam sebi vlasnik*” (Cerović, 2012, str. 235). Zbog toga *Zakon o prometu društvenim kapitalom* određuje državni razvojni fond kao javno preduzeće koje bi dobilo prihode od prodaje preduzeća, a čiji status svojine nije bio jasno definisan (može se pretpostaviti da on ostaje u društvenoj svojini, ali su postojele i ideje da se ova sredstva pretvore u državnu svojinu).

Kasnijim zakonskim promenama u procesu privatizacije koji se odnosio na Srbiju (1991), a koje su se dogodile tokom i nakon raspada bivše SFRJ, izmenjeni su neki važni elementi procesa privatizacije, koji su se odnosili i na ideološke zaokrete do kojih je tokom 1990-ih u Srbiji došlo, a koji su doveli do suprotnih procesa i rezultata u odnosu na prethodnu pokrenutu privatizaciju – do pojačane etatizacije i nacionalizacije. Tome treba dodati i izrazito pogoršanje makroekonomske pozicije zemlje – zbog uvedenih sankcija i ratnih sukoba na prostoru bivše SFRJ, ali i zbog grešaka u vođenju ekonomske politike. Zbog toga se proces tranzicije u ovom periodu (do političkih promena 2000.) može smatrati neadekvatnim.

6. SPECIFIČNOSTI PRIVATIZACIJE U SRBIJI – ZAKASNELA TRANZICIJA

Procesi ekonomske tranzicije započeli su „na samom kraju postojanja Jugoslavije kao države i jugoslovenske privrede kao jedinstvenog ekonomskog sistema” (Cerović, 2012, str. 218). Prvi program jugoslovenske privatizacije iz 1990. godine „se može oceniti veoma pozitivno” (Cerović, 2012, str. 218). Program je vodio realizaciji više važnih ciljeva: „cilj privatizacije (aktiviranje novih motiva i inicijativa) i osnov za pokretanje razvoja unutar politike liberalizacije i deregulacije na osnovu dodatnog kapitala, izmenjenog načina upravljanja, prometa kapitala i novih kriterijuma proisteklih iz procesa privatizacije društvene svojine.” (Cerović, 2012, str. 258)

Ovaj program je bio uklopljen u dobro kreiran širi program tranzicije – makroekonomsku stabilizaciju i „oslonjen na liberalizaciju i deregulaciju” (Cerović, 2012, str. 251). Prvi jugoslovenski program privatizacije pratio je pozitivnu tradiciju prethodnog samoupravnog sistema: „transformisanje društvenih preduzeća u mešovita preduzeća predstavlja relativno brz i efikasan način preobražaja svojinske strukture i uključivanja novih (nedostajućih) motiva (rast imovine) u ponašanje preduzeća u društvenom vlasništvu” (Cerović, 2012, str. 258).

Analizirajući ovaj program Cerović ističe: „jugoslovenska politika se opredeljuje za *internu privatizaciju uz naknadu* kao *pripritetni metod* i eksternu uz naknadu, kao prateći oblik. Karakteristično je da oba metoda rezultiraju *transformisanjem društvenih u mešovita preduzeća*” (Cerović, 2012, str. 251). On ukazuje i na određene slabosti koje se odnose na nedovoljno definisane nosioce i motive eksterne privatizacije, a sve dok postoji društvena svojina ostaje otvoreno pitanje utvrđivanja nosioca vlasničke funkcije društvene svojine. Ovaj program je vremenom trebalo da dovede do povećanja značaja eksterne privatizacije sa razvojem tržišta kapitala, za šta će prema rečima profesora Cerovića biti potrebno program inovirati „kombinovanjem različitih metoda” (Cerović, 2012, str. 257).

Nažalost, usledili su dezintegracioni procesi jugoslovenske države – i politički i ekonomski, koji su prerasli u krvave ratne sukobe sa značajnim ekonomskim posledicama, koje su bile uočljive naročito u Srbiji. Tokom 1990-ih dok su ostale bivše socijalističke zemlje bile zaokupljene procesom ekonomske tranzicije i izgradnjom tržišne ekonomije uz konsolidovanje demokratskog političkog sistema i procese pridruživanja EU, Srbija je, bilo kao deo tadašnje SR Jugoslavije ili samostalno, ova pitanja stavila u drugi plan. U prvi plan su došla politička pitanja – raspada bivše SFRJ i odnosa prema bivšim republikama, ratova koji su vođeni na teritorijama bivše SFRJ, ali i nejasnog političkog, tačnije ideološkog odnosa prema prelasku na tržišnu privredu. Situaciju su posebno komplikovale međunarodne političke i ekonomske sankcije UN koje su maja 1992. godine uvedene tadašnjoj SR Jugoslaviji (Srbiji i Crnoj Gori). Ove sankcije su bile važan faktor koji je doprineo pojavi ekonomske krize, presečeni su svi legalni međunarodni ekonomski i finansijski tokovi, zemlja se suočila sa teškim ekonomskim posledicama – velikim nestašicama robe i energenata, širenjem crnog tržišta i šverca, rastom nezaposlenosti i hiperinflacije, a posebno je bila teška društvena kriza koja je bila posledica izrazitog siromašenja stanovništva, iseljavanja stanovništva iz ekonomskih i političkih razloga (izbegavanja vojne obaveze), urušavanja moralnog sistema vrednosti društva, političkih tenzija u zemlji (zbog nedemokratskog sistema i obračuna sa političkom opozicijom i neistomišljenicima).

Iako je moguće uočiti izvesno ublažavanje međunarodnih ekonomskih sankcija tokom 1990-ih, kao i njihovo ukidanje oktobra 1996. godine, da bi 1998. godine bile ponovo uvedene od strane SAD i EU, ovog puta zbog situacije na Kosovu, jasno je da je ova toliko važna decenija za sve bivše socijalističke zemlje, za Srbiju bila „izgubljena decenija”. Tokom nje srpska privreda i društvo ne samo da su stagnirale, već su zabeležile značajno nazadovanje, a vreme koje je izgubljeno pokazaće se kasnije (od demokratskih promena nakon 2000. godine) kao nenadoknadivo.

Ukazujući da umesto da se iskoriste prednosti dostignutog socijalističkog razvoja za prelazak u tržišnu privredu, preduzete ekonomske promene u Srbiji išle su u suprotnom smeru – ka ukidanju samostalnosti i tržišnog poslovanja preduzeća, profesor Cerović ističe da se ekonomija približila centralno-plan-
skim privredama i da se to ogledalo u nekoliko činjenica: „(a) ponovnom uspostavljanju državne svojine na relativno ekstenzivnoj osnovi (blizu 40% nacionalnog kapitala), (b) centralizaciji i povećanom administriranju u privredi (c) pomanjkanju konkurencije i zatvaranju privrede, (d) mnogobrojnim državnim ad hoc odlukama, uredbama i dokumentima što je sve značajno uticalo na uslove poslovanja u celini.” (Cerović, 2012, str. 218)

Za razliku od prvog jugoslovenskog programa privatizacije koji je bio veoma popularan jer je „bio lako razumljiv zaposlenima i korespondirao sa, tokom samoupravne faze razvoja, stečenim osećajem zaposlenih da preduzeća njima pripadaju i da njihov napredak (najmanje u načelu) zavisi od njihovih rezultata” (Cerović, 2012, str. 332), naredni program koji je zasnovan na republičkom *Zakonu o uslovima i postupku transformacije društvene u druge oblike svojine* (1991) imao je drugačije intencije, te ne čudi da su efekti u procesu privatizacije bili potpuno drugačiji – tačnije razočaravajući. Prvi jugoslovenski program je obezbedio da je za relativno kratko vreme (do sredine 1991.) u proces privatizacije u Srbiji ušlo preko 1200 preduzeća (ili oko 10-11% društvenog kapitala u privredi Srbije, Cerović, 2012, str. 332), dok je u narednom periodu sa republičkim programom došlo do usporavanja ovog procesa.

Govoreći o promenama koje je novi *Zakon* uveo, profesor Cerović ističe da je već sam naziv ukazivao da se pruža mogućnost da promena vlasništva ide i u pravcu transformacije društvene svojine u državnu „istitu onu koja je napuštena četrdesetak godina ranije” (Cerović, 2012, str. 333). Iako je i dalje zadržana interna privatizacija kao metod privatizacije ona je značajno otežana – smanjenjem opšteg popusta za zaposlene, skraćanjem roka otplate, uvođenjem procenjene vrednosti umesto knjigovodstvene, kao i promenama u obimu interne privatizacije sa popustima. Takođe je važno da je razvojni fond umesto investicionog preduzeća u društvenoj svojini, kako je bio definisan ranijim Zakonom, prešao u državni fond (ili čak službu). Takođe je došlo „do snažnog regenerisanja državne svojine pod firmom javnih preduzeća” (Cerović, 2012, str. 335) kroz procese centralizacije i ukрупnjavanja u okviru velikih kompleksa. Tako je „*de facto* podržavljeno blizu jedne trećine društvenog kapitala u privredi Srbije” (Cerović, 2012, str. 335). Sumarna ocena ovog programa se vidi u značajno smanjenom broju preduzeća koja su se u periodu 1991-93. odlučila za privatizaciju putem akcionarstva zaposlenih. Ovaj proces je gotovo zaustavljen hiperinflacijom do koje je došlo krajem 1993. i početkom 1994. godine, a ni post-hiperinflacioni period nije doveo do značajnijeg oživljavanja privatizacije, već upravo suprotno do smanjenja obima privatizovanog kapitala i to zbog revalorizacije iznosa prethodno uplaćenih u privatizaciji.

Novi program privatizacije u Srbiji usvojen je iznenada 1997. godine u trenutku kada je vlasnička struktura u Srbiji izgledala kao da je privatizacija tek otpočela. Prema istraživanjima profesora Cerovića vlasnička struktura kapitala u Srbiji bila je približno: „novi privatni kapital oko 6%; privatizovani 9%, društveni 47% i državni (mada statistički prikazivan kao društveni) oko 38%” (Cerović, 2012, str. 340). Ovim programom je predviđeno izdvajanje oko 70 većih i značajnijih preduzeća, o čijoj privatizaciji odlučuje vlada (modelom prodaje) uz

ograničenje da se u javnim preduzećima moglo privatizovati do 49% kapitala. Sva ostala preduzeća su privatizaciju društvenog kapitala sprovedila kao dobrovoljan proces, uz obavezu da se odmah pristupi proceni vrednosti društvenog kapitala, koju mnoga preduzeća nisu ispunila.

Osnovni metod je bila besplatna podela akcija zaposlenima, iako su vlasti Srbije kako ističe profesor Cerović raniji jugoslovenski program privatizacije (iz 1990.) kritikovale jer predstavljao navodnu „rasprodaju društvene svojine”. Novina je bila i to što je uvedena nova ustanova – *Akcijски fond* kojoj je pripadalo 30 % kapitala i koji je u ime države vršio funkciju vlasnika tog kapitala, bez prava upravljanja. To je značilo da bi se moglo privatizovati do 60% društvenog kapitala, dok bi ostatak od 40% ostao u vlasništvu države. Takođe su i poverioci mogli da svoja potraživanja konvertuju u vlasništvo nad akcijama preduzeća. Efekti programa bili su skromni tako da je krajem 2000. godine bilo privatizovano 777 preduzeća (Cerović, 2012, str. 344).

Političke promene iz oktobra 2000. godine dovele su pored ostalog i do značajnih promena u procesu tranzicije u Srbiji. Nove političke vlasti su već 2001. godine zaključile da Srbija ozbiljno zaostaje u realizaciji ovog procesa, te su između ostalog usmerile pažnju na proces privatizacije kao okosnicu tranzicije, sa idejom da se primene iskustva koja su u prethodnim godinama primenjena u ostalim bivšim socijalističkim zemljama, kao i da se izabere model privatizacije koji bi obezbedio priliv značajnijih sredstava u iscrpljenu srpsku privredu nakon decenije njenog nazadovanja. Zbog toga ne čudi da je novi program sredinom 2001. godine značio diskontinuitet sa prethodnim programima.

Za razliku od prethodnih programa privatizacije koji su se primarno zasnivali na akcionarstvu zaposlenih, sada se vlast, uz značajnu podršku međunarodnih eksperata, okreće modelu prodaje preduzeća koji bi promovisao tržišnu privatizaciju. Model privatizacije je uključivao *tendere* (za veća i perspektivnija preduzeća – oko 200) i *aukcije* – za ostala preduzeća, kao i *prodaju akcija preko berze* (za kapital koji je pripao Akcijskom fondu, prema Zakonu iz 1997.) i *restrukturisanje*.

Rezultati i efekti programa odgovarali su delimično očekivanjima – najuspešniji vid privatizacije, u formi privatizacionih prihoda, bio je putem tendera i to kada su kupci bili strani investitori. Što se tiče dinamike privatizacije očigledno je da je postojalo kašnjenje u odnosu na očekivanja, jer se nije realizovala kako je planirano za četiri godine, a tokom godina su se pojavljivale slabosti modela – veliki broj poništenih privatizacija i sve veće usporavanje zaostalih neprivatizovanih preduzeća. Razloge za ovo profesor Cerović vidi u nedovoljnoj diversifikaciji modela, insistiranju isključivo na prodaji kao metodu privati-

zacije. On ističe: „Upornim zadržavanjem samo jednog modela (prodaja) proces privatizacije je nepotrebno prolongiran, a istovremeno su mnoga druga područja privatizacije (zemljišta, javni sektor itd) ostala nerešena ili neobuhvaćena. Na taj način, ... ukupan udeo privatnog sektora nije dostigao obim koji je na početku očekivan.” (Cerović, 2012, str. 351-352)

7. ODREDNICE EFEKATA I BRZINE EKONOMSKE TRANZICIJE

Baveći se kontinuirano temama ekonomike tranzicije profesor Cerović je svoju pažnju posebno usmeravao na iskustva koja su privrede u tranzicije imale sa preduzetim reformama nakon prve i druge decenije njihove realizacije. Uzimajući u obzir sve ono što smo do sada rekli o jedinstvenosti i kompleksnosti procesa tranzicije jasno je zbog čega su prvi efekti i rezultati bili toliko važni za donošenje relevantnih zaključaka o dotadašnjoj politici privatizacije, sa ciljem mogućih poboljšanja i promena u implementaciji. Upravo na njih ukazuje profesor Cerović u svojim radovima koji se odnose na efekte prve decenije tranzicije. Oni su prvenstveno posvećeni efektima programa privatizacije zbog „izuzetne povezanosti tranzicionog procesa uopšte i procesa privatizacije” (Cerović, 2012, str. 359). On ističe da se dobro poznati razlozi privatizacije (povećanje efikasnosti, sloboda izlaska na tržište i preduzetnička inicijativa, aktiviranje privatne štednje ili stranih investicija, podrška tvrdim budžetskim ograničenjima) mogu koristiti i kao „svojevrsni efekti za ocenjivanje postignutih efekata” (Cerović, 2012, str. 360), sa zaključcima „da je privatizacija primenjivana sa promenljivim rezultatima od jednog do drugog slučaja, od jedne do druge zemlje. Pritom se ne misli samo na brzinu ili na tempo ovog procesa u pojedinim privredama već i na karakteristične probleme koji sve više dobijaju odlike opšteg slučaja” (Cerović, 2012, str. 360).

A šta su bili zaključci? Da su dva faktora određivala razlike u uspešnosti ostvarivanja tranzicionih programa između zemalja: „prvo, *politika sprovođenja* pojedinih mera tokom tranzicije i drugo, *nasleđeni uslovi* iz prethodnog sistema” (Cerović, 2012, str. 361). Naravno, za svaku pojedinačnu zemlju se mogu uočiti i subjektivne greške u realizaciji reformi, ali se generalno može zaključiti da su zemlje sa nepovoljnim početnim uslovima – u formi makroekonomskih problema i nepostojanja iskustva sa tržišnim privređivanjem u pred-socijalističkom periodu imale manje uspeha u procesu tranzicije. Takođe, profesor Cerović ističe da „pozitivno dejstvo na reforme imaju i političke promene u pravcu liberalnijeg političkog sistema”, dok su regionalne tenzije faktor koji otežava eko-

nomsku tranziciju i ekonomski napredak (Cerović, 2012, str. 363). Ipak, nakon jedne decenije sprovođenja tranzicije, profesor Cerović zaključuje: „da je primenjena politika ipak najvažniji faktor koji utiče na stepen i dubinu promena u sistemu dok za inflatorne poremećaje odlučujući faktor predstavlja nasleđe pojedine privrede” (Cerović, 2012, str. 364).

Međutim, ako se pođe od činjenice da su posle prve decenije „očekivani rezultati i dalje *relativno skromni*”, sa samo tri zemlje koje su uspele da dostignu i prestignu nivo predtranzicione proizvodnje – Poljska, Slovenija, Mađarska, dok su neke značajno zaostajale, među kojima je primer Rusije bio izražen sa više nego prepolovljenim društvenim proizvodom (Cerović, 2012, str. 371), jasno je zašto profesor Cerović navodi: „desetogodišnje iskustvo povećalo je skepsu prema preduzetim reformama” (Cerović, 2012, str. 361).

Krivica za ovakve rezultate se vidi u nekoliko faktora – nedoslednost programa i politike; greške u koncepciji projekta tranzicije usled pokušaja da se u svim zemljama primene isti „i po ‘školskim receptima’ nametnuti projekti brze privatizacije” ne uzimajući u obzir početne uslove i istorijske faktore koji su se pokazali posebno važni u zemljama bivšeg Sovjetskog Saveza u kojima do tzv. socijalističkog razvoja nije ni postojalo nikakvo tržišno privređivanje. Vremenom se institucije izdvajaju kao posebno važan faktor koji utiče na efekte i rezultate tranzicionih procesa, o čemu je profesor Cerović govorio u nešto kasnijim radovima posvećenim odrednicama napretka, brzine tranzicije i izbora modela rasta u tranzicionim privredama. Brzinu reformi i napredak u tranziciji će kasnije, nakon decenije realizacije tranzicije, posmatrati kao „*endogenu varijablu* određenu inicijalnim tj. uslovima na početku reformi odnosno, nasleđem posmatrane privrede.” (Cerović, 2012, str. 397)

Ipak, veoma je važno istaći njegovo insistiranje na tome da se treba usredrediti na određene propuste ili pogrešne procese u pojedinim zemljama koji su umanjili pozitivne efekte dotadašnjih tokova tranzicije kao na ključne faktore koje treba uočiti i u budućnosti ispraviti, kao i da se ne sme dozvoliti da početni nepovoljni faktori postanu nekakav izgovor zašto se reforme ne pokreću ili one nisu dovoljno obimne i brze. Kreatori tranzicionog procesa su često iz sopstvenih oportunističkih razloga prolongirali reforme ili ih i svesno sprovodili na način koji nije davao adekvatne rezultate, a za njih su opet optuživali sve druge faktore.

S obzirom da je profesor Cerović u svojim istraživanjima najveću pažnju posvetio procesima privatizacije, ne čudi njegov obiman istraživački napor da se nakon decenije u kojoj su primenjivani različiti modeli privatizacije dođe do određenih zaključaka o njihovim efektima i uticaju na celokupan proces tranzi-

cije. On kritički razmatra i one metode privatizacije koji su od početka smatrani najpoželjnijim, kakav je bio model prodaje (ili tržišne privatizacije), ukazujući na mnogobrojne nedostatke koji su do izražaja dolazili u praksi – od nedostatka potencijalnih kupaca (domaćih, ali i stranih), preko nepostojanja tržišta kapitala, do nedostajućih institucija koje bi ovakvu privatizaciju podržale. Ipak, u prvim godinama privatizacije ovaj model je imao primat, a i u stručnoj javnosti je smatran za najbolji jer obezbeđuje najznačajnije promene u restrukturiranju preuzetih firmi i načina upravljanja njima. Pozitivni efekti bili su prisutni u privredi Mađarske, a delimično i Poljske, koja je ipak prešla na metod masovne privatizacije. Zaključujući analizu efekata prodaje, profesor Cerović navodi: „može se oceniti da se, uprkos svojim prednostima, proces prodaje, po pravilu i u skladu sa očekivanjima, odvija sporo, te da mogućnost njegove primene na široj osnovi, kako sa stanovišta prihoda i priliva kapitala, tako i sa stanovišta brzine, korespondira s razvijenošću procesa tranzicije. Stoga ovaj metod može dobiti na značaju *tek sa ozbiljnijim napretkom reformi*, uključujući tu i ubranu privatizaciju ostvarenu drugim metodima” (Cerović, 2012, str. 378).

Drugi, često primenjivan i promovisan metod je vaučerska privatizacija za koju se smatralo da će pozitivni efekti – pravičnost, podsticanje razvoja tržišta kapitala, ali prevashodno brzina u procesu privatizacije i sprečavanje reverzibilnih procesa, nadjačati moguće negativne efekte u vidu nepostojanja privatizacionih prihoda za državu, velike disperzije vlasništva, nepostojanja sredstava za restrukturiranje preduzeća. Zbog široke primene u gotovo svim tranzicionim zemljama postojalo je obilje empirijske građe za analizu, ali je karakteristično da se ovaj model nije potvrdio svuda na isti način. U nekim ekonomijama, kao što su češka ili poljska privreda, ovaj je model je bio povezan sa problemom korporativnog upravljanja koga nije uspeo da razreši zbog isuviše velike diversifikacije vlasništva koja nije bila u skladu sa potrebom restrukturiranja preduzeća. Vremenom je došlo i do problema koncentracije imovine u rukama investicionih fondova, ali i banaka koje su bile većinski u vlasništvu države zbog čega je dovedena u pitanje sama suština procesa privatizacije, kako ističe profesor Cerović u analizi ovog modela.

Konačno, model koji je početno trpeo najviše kritika, a to je deoničarstvo zaposlenih, kako zaključuje profesor Cerović „pokazao se robusnijim i lakše primenljivim uz manje negativnih posledica, uprkos skeptičnim predviđanjima analitičara na početku tranzicije” (Cerović, 2012, str. 388). Model, međutim, mora da bude „pažljivo konstruisan” i to tako da se, kako profesor Cerović ističe zasniva na nekoliko principa: nejednakoj raspodeli deonica (u odnosu na plate), transferabilnosti deonica tako da zaposleni individualno odlučuju o njegovoj prodaji, te da bude podsticajan za proces restrukturisanja.

Pored izabranog modela privatizacije i uslovi na početku reformi – makroekonomski i institucionalni indikatori, kako je već navedeno izdvojili su se kao važna determinanta brzine realizacije tranzicije. Ovi inicijalni uslovi iz pred-tranzicionog perioda pokazalo se nakon dve decenije tranzicije da „*snažnije i dugotrajnije*” utiču na odvijanje tranzicije „nego što je to izgledalo posle prvih nekoliko godina od započinjanja tranzicije” (Cerović, 2012, str. 405). On analizom utvrđuje „da se reforme ne mogu odvijati brže od mogućnosti i socijalnog i ekonomskog kapaciteta date zemlje tj. ukazuje zašto je napredak u tranziciji endogena veličina” (Cerović, 2012, str. 407). Zbog toga profesor Cerović ističe da: „se može zaključiti da je za brži razvoj ovih privreda potrebno prilagoditi dalji tok promena konkretnim uslovima i utvrditi posebne strategije i politike rasta za svaku privredu ponaosob” (Cerović, 2012, str. 411).

Tokom druge decenije tranzicije i nakon nje profesor Cerović je objavio sledeće važne radove: „Privrede u tranziciji: desetogodišnje iskustvo privatizacije” (2000), „Privatizacija i institucionalno okruženje” (2001), „Početak privatizacije i razvojne perspektive Srbije” (2002), „Tranzicioni proces i ekonomska nauka” (u originalu: „Transition Process and Economic Science”) (2002), „Ekonomija SR Jugoslavije: tranziciona ili pred-tranziciona ekonomija” (u originalu: „Economy of FR Yugoslavia: Transition or Pre-transition Economy”) (2002), „Tranzicija i pristupanje EU: verovatnoća ulaska” (u originalu: „Transition and EU Accession: Probability of Entry”) sa A. Nojković (2003), „Privatizacija u Srbiji: pokušaji, rezultat i trenutno stanje” (u originalu: „Privatisation in Serbia: Attempts, Outcome and Present State”) sa M. Malović (2003), „Proces privatizacije i poslovna klima u Srbiji – ocene i mogućnosti” (2005), „Aktuelna pitanja tranzicije i privatizacije – komparativni ogled: Crna Gora i Srbija” (2006), „Efekti privatizacije – performanse, restrukturisanje i konkurencija” (2006), „Efekti privatizacije na performanse preduzeća i investicionu klimu u Srbiji” (u originalu: „Effects of Privatisation on Enterprise Performance and Investment Climate in Serbia”) (2006), monografija *Privatizacija u Srbiji – činjenice i analiza* (u originalu *Privatisation in Serbia – Evidence and Analyses*), redaktor (2006), „Privatizacioni efekti: neke činjenice iz Srbije” (u originalu: „Privatisation Effects: Some Evidence from Serbia”) sa R. Dragutinović (2007), „Neke determinante SDI u SEE tranzicionim ekonomijama” (u originalu: „Some FDI Determinants in the SEE Transition Economies”) (2007), „Faktori privlačenja stranih direktnih investicija u Srbiju: uticaj sličnosti kulture” (2007), „Usporevanje reformi u Srbiji: trošak neiskorišćenih mogućnosti” (2008), „Merenje napretka u tranziciji: endogenost i inicijalni uslovi” (u originalu: „Measuring Transition Progress: Endogeneity and Initial Conditions”) (2008), „Kontroverze privatizacije u sportu – teorijsko metodoloska analiza” (2009), „Srbija u tranziciji i – krizi” (2009), „Tranzicija, napredak u tranziciji i globalna kriza” (u origi-

nalu: „Transition, Transition Progress and Global Crisis”) (2009), „Napredak u tranziciji, inicijalni uslovi i privreda Srbije” (2009), „Tranzicija i rast: šta smo učeni i šta se dogodilo” (u originalu: „Transition and Growth: What Was Taught and What Happened”) sa A. Nojković (2009), „Modeli rasta u tranziciji – Zbog čega je i otkada Srbiji potreban novi model rasta?” (2011), „Novi model rasta u tranzicionim privredama – da li je trebalo da bude razvijen ranije?” (u originalu: „New Model of Growth in Transition Economies – Should it be Developed Earlier?”) sa A. Nojković (2011), „Ka novom modelu rasta za Balkan” (u originalu: „Towards a New Development Model for the Balkans”) (2012), „Tranzicija, ekonomski rast i globalna kriza: promašene činjenice i izlaz” (u originalu: „Transition, Economic Growth and Global Crisis: Missed Points and the Way-Out”) sa A. Nojković (2013), „Investicije u neopipljivi kapital kao faktor konkurentnosti preduzeća u Srbiji” (2013), „Nova inovaciona politika Srbije u funkciji razvoja malih i srednjih preduzeća” sa M. Filipović (2014), „Rast i industrijska politika tokom tranzicije” (u originalu: „Growth and Industrial Policy during Transition”) sa A. Nojković i M. Uvalić (2014), „Participacija radnika u bivšim samoupravnim ekonomijama: slučaj srpske tranzicije” (u originalu: „Workers’ participation in a former labour-managed economy: The case of Serbian transition”) sa J. Svejnarom i M. Uvalić (2015), „Srbija i Zapadni Balkan: Kako iz krize?” (2015).

8. SPECIFIČNOSTI KASNIJIH FAZA TRANZICIJE – ZNAČAJ MODELA RASTA, INSTITUCIJA I UTICAJ GLOBALNE EKONOMSKE KRIZE

Pitanja vezana za ekonomski rast privreda u tranziciji nisu bila posebno interesantna za istraživače u prvim fazama procesa tranzicije. Govoreći o tome, gotovo dve decenije nakon otpočinjanja tranzicije, profesor Cerović piše: „ozbiljnija rasprava o nekom konkretnom modelu rasta koji bi mogao biti primenjen u ovim privredama nikada se nije javio kao posebna tema prilikom projektovanja tranzicionih reformi” (Cerović, 2012, str. 451). Razlozi su u osnovi bili doktrinarno-ideološkog karaktera, naime od ekonomske tranzicije se očekivalo da će sama po sebi dovesti do optimalne upotrebe resursa i povećanja ekonomske efikasnosti, tako da je ekonomski rast bio neupitan: „postojalo je uverenje da su reforme najvažniji i ključni faktor koji će, manje ili više spontano, navesti privredu na optimalne ishode (Cerović, 2012, str. 451)”. Profesor Cerović ističe: „Podsetimo se kako su arhitekti tranzicije ubeđeno očekivali da brzina uvođenja reformi direktno vodi brzom i efikasnom rastu. Verovalo se da će i eventualni nasleđeni problemi biti uspešno prevladani samo ako se reformska

politika sprovodi dosledno i efikasno". To se, međutim, pokazalo „preoptimističkim”, a pokazalo se da „privrede u tranziciji teško prevazilaze tranzicionu recesiju, da taj proces dugo traje i da je potrebno mnogo više vremena nego što je planirano, da one dostignu onaj nivo razvijenosti koji su ostvarile pre ulaska u reformisanje sistema” (Cerović, 2012, str. 451).

Zbog toga se nakon više od decenije reformski proces pojavio kao „*endogeni fenomen* koji u velikoj meri zavisi od nasleđenih okolnosti i uslova pojedine zemlje” (Cerović, 2012, str. 415), kao i od „sposobnosti zemlje za brzu izgradnju neophodnih institucija (Cerović, 2012, str. 452)”. Zato su po profesoru Ceroviću važni odgovori na pitanja: „prvo, ... koliko napredak u tranzicionim reformama determiniše rast privrede u tranziciji i drugo, šta se može zaključiti o tim privredama ukoliko se njihov rast ispituje na duži rok primenom standardnih modela rasta” (Cerović, 2012, str. 417). On zaključuje na osnovu analize da se „na duži rok uticaj reformi na rast privrede postepeno gubi” (Cerović, 2012, str. 430), te da implementacija istog programa brze tranzicije u zemljama sa lošim početnim uslovima mogu da imaju negativan uticaj na rast i ekonomske performanse. Za ove zemlje, zaključuje profesor Cerović da bi „bilo bolje da se tranzicija odvija sporije i prilagođeno njihovim mogućnostima, što ne dovodi u pitanje potrebu da se postojano radi na izgradnji i prilagođavanju odgovarajućih institucija... Drugim rečima, programi reformi se moraju prilagoditi uslovima svake zemlje. U suprotnom oni mogu izazvati nepotrebne troškove i dalji zastoj u razvoju ovih zemalja što će otežati mogućnost sustizanja razvijenijih privreda. ... Najzad, nedovoljno promišljen projekat tranzicije može imati za posledicu uspostavljanje pogrešnog, odnosno neefikasnog modela rasta čije će posledice u početku ostati prikrivene, ali će se na duži rok, svakako pojaviti.” (Cerović, 2012, str. 431).

Važan faktor koji je doprineo nametanju pitanja modela rasta u privredama u tranziciji bila je i globalna ekonomska kriza iz 2008. godine, koja je dovela u pitanje dominantni neoliberalni model ekonomske politike i neoklasičnu dominaciju u ekonomskoj teoriji, i to ne samo u ovim, nego prevashodno u razvijenim ekonomijama. Ponovo se aktuelizovalo pitanje pozicije i uloge države i njene aktivne ekonomske politike u promociji ekonomskog rasta. To se, naravno, prenelo i na ekonomije koje su u većoj ili manjoj meri okončavale proces ekonomske tranzicije, a suočavale su se sa uticajem globalne krize u okolnostima u kojima su teško „i sporo približavale željenom modelu razvijene tržišne privrede” (Cerović, 2012, str. 452). Ekonomska kriza je posebno negativno uticala na stope rasta u uspešnim tranzicionim ekonomijama koje su imale manji udeo industrijske proizvodnje i koje su ubrzano morale da se suoče sa neophodnim promenama u modelu ekonomskog rasta.

Analizirajući ova pitanja profesor Cerović ističe aktuelnost u tom periodu nekoliko pitanja: „(i) koliko i koliko dugo na privrede u tranziciji utiču njeni početni, nasleđeni uslovi, (ii) na koji način i u kojoj meri napredak u tranzicionim reformama doprinosi rastu; (iii) šta se u stvari, događalo sa ekonomski rastom tokom tranzicije... (iv) zašto je globalna kriza iz 2008. nametnula raspravu o novom modelu rasta ... i da li je to trebalo učinit ranije; (v) kakve se pouke mogu izvući iz kriznog perioda” (Cerović, 2012, str. 453).

Zaključci analiza o relevantnim pitanjima koja navodi profesor Cerović su sledeći: „Prvo, potvrđeno je da se, *uticaj početnih uslova* na performanse privrede u tranziciji oseća dugo i da veoma sporo slabi, Drugo, *reforme* imaju značajan i relativno veliki uticaj na privredne performanse tokom prvih godina tranzicije. zemlje koje su uspešniji reformatori imaju pliću i kraću tranzicionu recesiju ... Međutim, tokom vremena, uticaj reformi na ekonomski rast slabi i sve manje doprinosi rastu privrede. Pritom treba imati u vidu da je implementacija reformi endogenog karaktera i da je zavisna od nasleđenih uslova.... Treće, utvrđeno je da se *model rasta menja tokom tranzicije*, a u vezi sa tim se menja i značaj pojedinih faktora ili determinanti rasta ... pokazalo se da se tokom celog perioda faktorom rasta mogu smatrati nasleđeni uslovi kao i ekonomska politika usmerena na stabilnost cena odnosno, smanjenje inflacije. Četvrto, pomenuti rezultati su dobijeni za period od početka tranzicije do 2007. godine Kada je period posmatranja produžen za još dve godine koje je karakterisala kriza, pokazalo se da se neki od rezultata drastično menjaju” (Cerović, 2012, str. 455).

Baveći se pitanjima modela rasta u tranziciji, profesor Cerović pokušava da obezbedi novi metodološki okvir za utvrđivanje prelomnih tačaka tokom sprovođenja reformi i kao i objašnjenje kako one utiču na promene u modelu rasta. U ovoj analizi je pokazano „da se mogu identifikovati određene strukturne prelomne tačke uslovljene napretkom u tranziciji”, kao i da su različite determinante rasta u različitim fazama tranzicije. Nasleđeni uslovi utiču značajno i trajno, dublje i institucionalne reforme utiču značajnije u ranoj tranzicionoj fazi, da bi se vremenom uticaj smanjivao, a zatim posle druge prelomne tačke povećao. „*Struktura proizvodnje* kao i odgovarajući *odnosi razmene* pojedine privrede” postaju važni u sredini procesa tranzicije mnogo više nego ubrzavanje reformi. Za ovaj period tranzicije profesor Cerović navodi da je neophodno „uspostaviti odgovarajuću politiku razvoja i rasta” (Cerović, 2012, str. 459). Ova politika po njemu mora da obezbedi: stabilnost cena, usklađivanje sa nasleđenim uslovima, rast učešća industrije i što bolji bilans razmene domaće privrede sa svetom, dakle *razvoj industrije i izvoza* (Cerović, 2012, str. 459). Liberalizacija i privatizacija značajnije utiču „tokom prve nego tokom druge polovine reformskog procesa” (Cerović, 2012, str. 448).

Zaključak je dakle bio više nego jasan: „da ne postoji jedinstven model koji bi mogao da se primeni tokom celog tranzicionog perioda i u svakoj zemlji (Cerović, 2012, str. 479).” U većini tranzicionih privreda, problem je nastao kada se tokom srednje faze tranzicije smatralo da će se samo nastavkom reformi automatski obezbediti poboljšanje ekonomskih performansi, a nedovoljno pažnje je posvećeno, da ne kažemo potpuno je zanemarena politika razvoja i rasta. Zato profesor Cerović ističe „da su privrede u tranziciji promašile pravi trenutak za promene u modelu rasta. To je rezultiralo dubokom recesijom u najvećem broju ovih privreda (Cerović, 2012, str. 480).”

Predstavljena analiza grešaka u sprovođenju tranzicionog procesa i izbora modela rasta koju je profesor Cerović sproveo posebno je bila usmerena na iskustva sa tranzicijom u Srbiji i faktorima koji su je usporavali od samih početaka (1990. godine).

9. ODREDNICE ZAKASNELIH TRANZICIONIH PROCESA U SRBIJI

„Srbija je možda jedina zemlja u kojoj nije lako utvrditi kada je tranzicija započela” (Cerović, 2012, str. 623).

U radu sam već ukazala na značaj koji je u svom naučnom opusu profesor Cerović pridavao analizi tranzicionih procesa koji su se sprovodili u Srbiji. Ipak, važno je istaći neke od njegovih kritičkih osvrta na stanje u privredi Srbije tokom 1990-ih, kao i posvetiti odgovarajuću pažnju najvažnijim idejama koje su određivale ekonomsku politiku tog doba u jugoslovenskoj državi koja se raspadala i srpskoj koja je nastajala, ali i akademskim raspravama koje su vođene među ekonomistima u prvim fazama procesa tranzicije.

Iz ovih rasprava moguće je uočiti najvažnije stavove profesora Cerovića u vezi sa potrebom otpočinjanja ekonomskih reformi u pravcu transformacije u tržišnu ekonomiju jugoslovenske (a time i srpske) privrede, njegov odnos prema tradiciji socijalističkog samoupravljanja koju je trebalo iskoristiti jer je predstavljala prednost u odnosu na sve ostale tzv. socijalističke privrede, njegovo potpuno odbacivanje pokušaja državnog centralizma u privredi i smanjenja tržišnog poslovanja, koji će se tokom 1990-ih delimično i realizovati. Isto tako moguće je uočiti njegovo zalaganje, početkom 1990-ih za održavanje jedinstvenog jugoslovenskog ekonomskog prostora koji je obezbeđivao ekonomske koristi svim federalnim jedinicama u bivšoj jugoslovenskoj državi, kao i veliko protivljenje krvavim ratnim sukobima koji su bili fatalni za srpsku privredu.

Profesor Cerović tokom godina ekonomskih sankcija ne zaboravlja da promovise ideje ekonomske tranzicije koje bi vodile njenoj ubrzanj realizaciji, kritikujući sprovedene tranzicione programe u SRJ koji su bili bez jasnog cilja, često se zaklanjajući iza nepovoljnih ekonomskih i političkih uslova sankcija, a zapravo su zadržavali ideološke pozicije koje su davno odbačene u većini bivših socijalističkih zemalja. Analizirajući naučni opus profesora Cerovića koji se odnosi na tranzicione procese u Srbiji tokom 1990-ih jasno se uočavaju politički faktori koji su doveli do kašnjenja i ponekad kako to navodi sam Cerović „naopakih” mera tranzicione i ekonomske politike, kojima se nisu očuvale ekonomske pozicije Srbije, kako se tada isticalo, već su njena pozicija i ekonomske performanse srpske privrede značajno unazadjeni.

Osvrćući se na radove iz ovog perioda moram istaći njegovu potrebu da se naročito *mlađim čitaocima predoče činjenice o stanju privrede i društva u Srbiji 1990-ih*, kao i u kojoj su meri tom stanju doprineli tadašnji akteri ekonomske politike, sukobljavanje republičkih kreatora politike i savezne vlade, ali i delovanje i preporuke domaćih ekonomskih stručnjaka koji su često olako prihvatili politički motivisane odluke, a u ideološkom smislu su predstavljali korake unazad tako da je Srbija uvodila one oblike koji su odbačeni nekoliko decenija ranije (povećanje uloge države i državne svojine). Sve ovo je objašnjavano i pravdano ekonomskim sankcijama pod kojim se srpska privreda našla, kao i potrebom da se realizuje „nacionalni zadatak` i to tako da `narod preživi`, a privreda se ne uništi” (Cerović, 2012, str. 495). Bio je ovo argument koga je profesor Cerović dovodio u pitanje kao izgovor za mnogobrojne greške u procesu tranzicije u Srbiji. Kako je on gledao na otvorena pitanja tranzicije u Srbiji ukazuju i nazivi njegovih priloga – diskusija na tradicionalnim savetovanjima Naučnog društva ekonomista (Jugoslavije): *Za normalne ekonomske odnose* (dec. 1991 – na početku raspada jugoslovenske države), *Da li je blokada `objektivno ograničenje`* (nov. 1992 – na početku ekonomskih sankcija), *Strukturne promene i svojinsko restrukturiranje* (dec. 1996 – kada dolazi do ublažavanja sankcija).

U zaključku o tranzicionim procesima i ekonomskim performansama tokom 1990-ih godina, profesor Cerović ističe da su u prvoj polovini 1990-ih oni bili određeni nekim specifičnim faktorima – raspadom jugoslovenskog tržišta, međunarodnim sankcijama i hiperinflacijom, ali u drugoj polovini su bili posledica pogrešnih politika i tranzicionog zaostajanja (Cerović, 2012, str. 524). Objasnjavajući razloge zbog kojih su kreatori ekonomske politike izabrali onaj tip delovanja koji nije davao pozitivne rezultate, on pored ideoloških faktora ističe preovlađujuću političku filozofiju tog perioda „a čija se suština nalazi u želji da se uspostavi puna kontrola nad svim najvažnijim resursima u društvu” (Cerović, 2012, str. 495).

Često suprotstavljanje dominantnim stavovima u pogledu primenjenih mera tranzicione politike, ali i šire ekonomske, i ne samo ekonomske politike, koje je postojalo tokom 1990-ih, nastavilo se u naučnom opusu profesora Cerovića i nakon političkih promena 2000. godine, kada dolazi do značajnog zaokreta i u programu ekonomske tranzicije. I u ovom slučaju može se uočiti njegov kritički odnos, zasnovan na teorijskim i empirijskim analizama i nalazima relevantne naučne literature, kao i analizama koje je on sam sprovodio. Njegovo dobro poznavanje ekonomskih teorijskih koncepata, uključujući i onih vezanih za (marksističku) političku ekonomiju, kao i samoupravni socijalizam, došla su do izražaja i u ovom slučaju. U ovom kontekstu treba razmotriti njegovu kritiku, ili kako on kaže „ličnu (a profesionalno generisanu) zabrinutost” (Cerović, 2012, str. 528) povodom predlaganja primene modela prodaje kao primarnog, ili čak jedinog modela privatizacije u Srbiji, nakon 2000. godine. Ova zabrinutost poticala je od iskustava nakon decenije primene ovog modela privatizacije u mnogim tranzicionim ekonomijama, a koje mu nisu išle u prilog, iako je on promovisan od međunarodnih eksperata (Svetske banke). Profesor Cerović tada ističe ono što će se pokazati kao posebno tačno u narednim godinama a to je da: „za uspeh privatizacije važnije je usmeriti pažnju na sistemski ambijent, na institucije i ekonomsku politiku koja treba da podstiče njihovo brže uspostavljenje, a preduzeća da podstiče na tržišno ponašanje, nego na sam model privatizacije” (Cerović, 2012, str. 535). Dakle, za uspeh privatizacije, a i šire tranzicije, presudna je „spremnost vlade da uspostavlja celokupnu reformsku politiku i politiku tranzicije” (Cerović, 2012, str. 535), koja je pokazala se nedostajala često i nakon 2000. godine. Takođe, on ističe i značaj poboljšanja poslovne i investicione klime u zemlji, za šta su takođe bile neophodne šire ekonomske i političke reforme.

Međutim, ove reforme ka formiranju tržišne privrede nisu, prema analizama profesora Cerovića, nastavljene dovoljno brzo i sveobuhvatno nakon 2003. godine, nakon koje se „privreda Srbije reformiše usporenim tempom” (Cerović, 2012, str. 617), a zbog čega je Srbija ponovo počela da se u ekonomskim rezultatima udaljava od zemalja u regionu i to tokom narednih pet godina. Ovaj period su, međutim, karakterisale izuzetno visoke strane direktne investicije koje su bile značajno više nego u privredama regiona, a koje su kako navodi profesor Cerović „donekle kompenzovale negativne efekte usporavanja ekonomskih reformi u Srbiji” (Cerović, 2012, str. 618).

U ovakvim uslovima zakasnelih i usporenih tranzicionih reformi privreda Srbije se suočila i sa udarom globalne krize 2008, a naročito 2009. godine. Za dotadašnje reforme u privredi Srbije profesor Cerović ukazuje da „nisu bile dovoljno dobro koordinisane i komponovane”, što se naročito odnosilo na „razvoj institucija i nedostatak politike konkurencije što umanjuje efekte liberalizacije i privatizacije” (Cerović, 2012, str. 638).

Konačno, on se bavi i neophodnošću promene i definisanja novog modela rasta privrede Srbije, na osnovu detaljne empirijske analize u kretanjima ostalih tranzicionih zemalja, ali i srpske privrede. On navodi da su promene u modelu rasta trebalo da nastupe još 2003. godine, ali da se nažalost nastavilo sa dotadašnjim „spontanom” pristupom modelu rasta koji je Srbiju „slično kao i mnoge druge privrede u tranziciji, usmeravao pogrešnim i dugoročno neodrživim putem tj. ka nepovoljnim strukturnim promenama koje karakteriše nesrazmeran rast sektora nerazmenljivih dobara i smanjenje industrijske proizvodnje, ka trgovinskom deficitu, stalnoj potrebi priliva strane štednje, ekspanziji uvozne tražnje itd „(Cerović, 2012, str. 671). Model rasta je po njemu bio pogrešan tako da je rast podstican na način koji ne odgovara onome na šta su empirijske analize ukazale da je bilo neophodno. Ti podsticaji su poticali od „ekspanzije domaće tražnje, oslonjene na priliv inostranih sredstava” što je imalo posledice na izuzetno nepovoljna kretanja tokom perioda uticaja globalne krize, ali i nakon nje – problemi javnih finansija koji su morali da se rešavaju kroz fiskalnu konsolidaciju.

Za ranjivost srpske privrede tokom krize, ali i ostalih zemalja Zapadnog Balkana, bile su po njemu odgovorne „preporuke programa tranzicije koje podrazumevaju spontano generisan rast kao posledicu tržišnih reformi. ... To je izazvalo zakašnjenje ovih privreda u izboru adekvatnog modela rasta što će imati za posledicu rast troškova tranzicije ... Uprkos tome, promena modela rasta je neizbežna u ovim privredama iako će efekti novog modela biti manji od onih koji su se mogli postići da je on definisan na vreme” (Cerović, 2012, str. 671-672).

10. ZAKLJUČAK

Nakon više od dve decenije od početka realizacije specifičnog projekta transformacije ekonomskog, ali i političkog sistema u bivšim socijalističkim zemljama u pravcu izgradnje tržišne ekonomije i parlamentarne demokratije, poznatog kao ekonomska tranzicija, mnogo su jasniji procesi i pojave koji su je činili i pratili. Među srpskim ekonomistima koji su na najcelovitiji, a istovremeno i kritički način pristupali temama ekonomske tranzicije je svakako bio profesor Božidar Cerović. Tome u prilog govore njegovi mnogobrojni naučni radovi zasnovani na empirijskim analizama i teorijskim konceptima, a u kojima su razmatrane najvažnije teme ekonomske tranzicije – od izbora modela i efekata privatizacije, značaja liberalizacije i makroekonomske stabilizacije u prvim fazama tranzicije, preko analize efekata početnih uslova na realizaciju tranzicije i njihovog zanemarivanja, do istraživanja značaja institucionalnih reformi i primene

različitih modela rasta u različitim fazama ekonomske tranzicije. Posebno mesto u njegovom naučnom opusu posvećeno je problemima i specifičnostima ekonomske tranzicije u Srbiji, kao i u zemljama bivše SFRJ, koje su sve (sa izuzetkom Slovenije) u većoj ili manjoj meri zanemarile i prokockale početno povoljnu poziciju koju im je obezbedio višedecenijski razvoj samoupravnog socijalističkog sistema, stavljajući u prvi plan političke, a ne ekonomske teme i koristi. Razmatrajući specifičnosti tranzicije srpske privrede on analizira i ukazuje na mnogobrojne greške koje su različiti kreatori srpske ekonomske i tranzicione politike tokom proteklih decenija učinili.

Zaključujući analizu naučnog opusa profesora Cerovića važno je ponovo istaći kritički pristup koji je on gajio prema jednostranim objašnjenjima i očekivanjima od procesa ekonomske tranzicije, za koje je ukazivao da u svojoj suštini imaju ideološki dogmatizam neoliberalnog karaktera. Predstavljanje i analizu naučnog rada profesora Cerovića u oblasti ekonomske tranzicije najbolje možemo zaključiti njegovim stavom: „Iako su reforme i promene sistema koje su u tranziciji preduzete bile nužne i neophodne, proces tranzicije je po svemu, zahtevao pažljiviju primenu i studioznije praćenje i sprovođenje. ... Stoga se čini da je dobro podsetiti na pitanje ... (formulisano još ranih 1990-ih godina): *da li će današnji projekat tranzicije biti zadovoljavajući već sutra, delom i zbog strukturnih promena koje sam izaziva, odnosno, da li će u skoroj budućnosti naše potrebe zadovoljavati teorije na čijim se nalazima danas zasniva najveći deo rešenja u ekonomskoj politici i sistemu?*” (Cerović, 2012, str. 482). Profesor Cerović na ova pitanja daje negativan odgovor.

LITERATURA

Attila, A. (2018), „The Long Road from Neoliberalism to Neopopulism in ECE: The social paradox of neopopulism and decline of the Left”, *Conference: Current Populism in Europe: Culture, History, Identity*, Prague, Charles University, https://www.researchgate.net/publication/325263629_The_Long_Road_from_Neoliberalism_to_Neopopulism_in_ECE_The_social_paradox_of_neopopulism_and_decline_of_the_Left, pristupljeno 01.09.2019.

Cahill, D. (2015), *The End of Laissez-Faire?*, Edward Elgar, Cheltenham, UK

Cerović, B. (1990), „Društveno preduzeće u mešovitoj privredi”, *Ekonomska politika*

Cerović, B. (1991), *Od nacionalizacije do privatizacije*, Beograd, Ekonomski fakultet & EI

Cerović, B. (1991), „Ekonomske konsekvence različitih programa svojinskog restrukturiranja privrede”, *Ekonomski anali* 107

- Cerović, B. (1991), „Privatizacija regulacija i monopol”, *Ekonomski anali* 109
- Cerović, B. (1991), „Ownership Restructuring Issues in Yugoslavia”, in: *Restructuring - the Firm*, Holstein, W. K. & Milisavljevic, M. (eds.), Ekonomski fakultet, Beograd
- Cerović, B. (1992), „Za normalne ekonomske odnose”, *Ekonomist* 1-2/1992
- Cerović, B. (1992), „Osnove za rekonstrukciju programa privatizacije u Srbiji (i SRJ)”, u: ‘*Jugoslovenski ekonomisti o privrednim kretanjima, perspektivama i merama ekonomske politike za vreme i posle blokade*, Kovačević, M. (red.), NDEJ & SEJ, Beograd
- Cerović, B. (1993), „Inflacija i privatizacija”, poglavlje u: *Ekonomska politika u Srbiji – problemi makroekonomske koordinacije*, Jakšić, M (red.), Ekonomski fakultet, Beograd
- Cerović, B. (1993), „Samoupravno preduzeće u tranziciji – ekonomska analiza”, *Ekonomist* 3-4/1993
- Cerović, B. (1993), „Štete od raspada, sankcija i sopstvenog doprinosa (da li je privatizacija pljačka?)”, Ekonomski fakultet, *mimeo* (kasnije objavljeno u *Poslovna politika*), Beograd
- Cerović, B. (1993), „Deoničarstvo zaposlenih u privatizaciji društvenog kapitala”, *Ekonomski anali* 116
- Cerović, B. (1994), „Privatizacija i revalorizacija vlasničkih udela”, *Poslovna politika*, Decembar
- Cerović, B. (1995), „Analiza i evaluacija dosadašnje politike vlasničkog preobražaja”, poglavlje u: ‘*Projekat privatizacije u Srbiji*’, Madžar, Lj. (ured.), UPS, Beograd.
- Cerović, B. (1995), „Zastoj u tranziciji – problemi vlasničke transformacije” u ‘*Zastoji u jugoslovenskoj tranziciji*’, Vasić, P. et al. (red.), IDN, Beograd
- Cerović, B. (1995), „Svojinska transformacija trgovine”, *Ekonomski anali* 124
- Cerović, B. (1995), „Politička ekonomija tranzicije – polazne osnove”, poglavlje u: ‘*Ekonomska politika u Srbiji i Jugoslaviji*’, Stojanović, I. (red.), Ekonomski fakultet, Beograd,
- Cerović, B. (1995), „Tranzicija i svojinska transformacija – političke kontroverze i ekonomski odgovori”, poglavlje u: *Obnova i razvoj tržišnog sistema u Jugoslaviji*, Šoškić, B (red.), NDEJ i SEJ, Beograd
- Cerović, B. (1996), „La transition et la propriété”, chapitre: ‘*La prix de la guerre*’, Crnobrnja, M, (ed.), PCMF, Paris
- Cerović, B. (1996), „Ekonomski potencijal različitih modela privatizacije”, u ‘*Svojina i slobode – aspekt tranzicije*’ Vasić, P. et al. (red.), IDN, Beograd, 1996
- Cerović, B. (1996), „Strukturne promene i svojinsko restrukturisanje” u ‘*Ekonomska politika ‘97*’, Šoškić, B; Cerović, B. et al. (red.), *Ekonomski anali*, tematski broj, 132

- Cerović, B. (1997), „Svojina, sloboda, demokratija i efikasnost”, u *Ekonomija i demokratija*, Vasić, P. et al. (red.), IDN, Beograd
- Cerović, B. (1997), „Interno deoničarstvo: mitologeme i razjašnjenja”, *Ekonomski anali*, 132
- Cerović, B. (1997), „Ekonomska nauka i proces tranzicije”, *Ekonomski anali*, 135
- Cerović, B. (1997), „Privatizacija i finansijska tržišta: iskustva sa različitim tipovima privatizacije”, u: *Privatizacija i finansijska tržišta*, NDEJ, Beograd
- Cerović, B. (1998), „Neka praktična pitanja tranzicije i svojinske transformacije u privredi Srbije”, u: *Privatizacija u kriznim uslovima*, Petrović, J. red, NDEJ i DEB
- Cerović, B. (1998), „Privatizacija sportskih klubova i društava – ograničenja i perspektive”, *Pravo i privreda*, 9-10/1998
- Cerović, B. (1999), „Privatisation Methods: An Overview of Old Arguments and New Evidence”, in: *Recent Lessons from Transition and Privatisation*, Scott, N. & Ostojić, N. (eds.), ECPD, Beograd
- Cerović, B. (1999), „Privreda Srbije – privreda u tranziciji ili pred tranzicijom: zakašnjenja, gubici i pogreške”, in: *Uzroci i posledice usporavanja tranzicije*, Petrović, J (ed.), DEB
- Cerović, B. (1999), „Izostanak strateških opredeljenja – ograničenje ekonomske politike”, u: *Ekonomska politika, uslovi privređivanja i poslovna politika preduzeća*, Šoškić, B i Hanić, H. (red.), NDEJ
- Cerović, B. (1999), „Troškovi zakašnjenja: Jugoslavija i druge zemlje u tranziciji”, u: *Akutni problemi jugoslovenske privrede*, Šoškić, B. i Hanić, H. (red.), NDEJ, Beograd
- Cerović, B. (2000), „Privrede u tranziciji: desetogodišnje iskustvo privatizacije”, u: *Vlasnička transformacija preduzeća i banaka*, Šoškić, B. i Hanić, H. (red.), NDEJ, Beograd
- Cerović, B. (2001), „Privatizacija i institucionalno okruženje”, u *Tranzicija i privatizacija preduzeća i banaka*, Cerović, B. (red.), *Ekonomski anali*, tematski broj, NDEJ i Ekonomski fakultet, Beograd
- Cerović, B. (2002), „Economy of Yugoslavia: transition or pre-transition economy”, *Papers Transició*, No. 1/02, University of Valencia
- Cerović, B. (2002), „Početak privatizacije i razvojne perspektive Srbije”, u: *Privatizacija i razvoj*, B. Cerović (red.), NDEJ i Ekonomski fakultet, Beograd, pp. 11-27
- Cerović, B. (2002), „Transition Process and Economic Science”, in: *Economic Science - before the Challenges of the XXI Century*, Stojanov, D. (ed.), Faculty of Economics, Sarajevo, pp. 177-193

Cerović, B. (2002), „Benchmarking procesov: primerjalna analiza DHL Slovenija, DHL Portugalska in: DHL Jugoslavija”, (koautor) poglavlje u: *Primerjajmo se z najbolšimi*, Prašnikar, J. (red.), Časnik Finance, Ljubljana, pp. 93-111

Cerović, B. and Nojković, A. (2003), „Transition and EU Accession: Probability of Entry”, in: *Economic Cooperation in SE Europe – Transition Progress and Accession to European Union*, Cerović, B., Pelević, B. (eds.), Beograd: ASECU i Ekonomski fakultet, 2003

Cerović, B. and M. Malović (2003), „Privatisation in Serbia: Attempts, Outcome and Present State” (*Chapter 8*), in: *Privatisation and Structural Change in Transition Economies*, Y. Kalyuzhnova and W. Andreff (eds.), Basingstoke, New York: Palgrave Macmillan

Cerović, B. (2005), „Proces privatizacije i poslovna klima u Srbiji – ocene i mogućnosti”, u: *Ekonomska politika u 2006. godini*, B. Pelević (red.), Ekonomski fakultet Beograd i NDE, Beograd, pp. 67-79

Cerović, B. (2006), „Aktuelna pitanja tranzicije i privatizacije – komparativni ogled: Crna Gora i Srbija” u: *Reforme i ekonomska politika u dokumentima i praksi Crne Gore*, Vol. 79, CANU, pp. 36-49

Cerović, B. (2006), „Efekti privatizacije – performanse, restrukturisanje i konkurencija” u: *Ekonomska tranzicija u Srbiji 2001-2005*, *Ekonomski anali*, Tematski broj, pp. 41-55

Cerović, B. (2006), „Effects of Privatisation on Enterprise Performance and Investment Climate in Serbia”, Chapter 2, in: *Privatisation in Serbia – Evidence and Analyses*, B. Cerović (ed.), Faculty of Economics Belgrade, pp. 19-47, Belgrade

Cerović, B. (ed.), (2006), *Privatisation in Serbia – Evidence and Analyses*, Faculty of Economics Belgrade, pp. 19-47, Belgrade

Cerović, B. and R. Dragutinović (2007), „Privatisation Effects: Some Evidence from Serbia”, *Transition Studies Review*, Vol. 14, no. 3, pp. 469-487

Cerović, B. (2007), „Some FDI Determinants in the SEE Transition Economies”, (coauthor) in Babić *et al.* eds. *The Challenges of Globalisation and Transition*, CID, Faculty of economics, Belgrade, pp. 63-74

Cerović, B. (2007), „Faktori privlačenja stranih direktnih investicija u Srbiju: uticaj sličnosti kulture”, (koautor) u: *Kako završiti privatizaciju u Srbiji*, NDE i Ekonomski fakultet Beograd, pp 193-206

Cerović, B. (2008), „Usporavanje reformi u Srbiji: trosak neiskoriscenih mogućnosti”, (koautor) u: *Kuda ide Srbija*, Zec & Cerović, red. NDE & Ekonomski fakultet, Beograd, str. 23-42

- Cerović, B. (2008), „Measuring Transition Progress: Endogeneity and Initial Conditions”, (co-author), in: *Economic and Social Challenges and Problems*, Vol. 1, Memaj, F. And Kächelein, H (eds.), Fakulteti i ekonomise, Tiranë, pp. 113-128
- Cerović, B. (2009), „Kontroverze privatizacije u sportu – teorijsko metodoloska analiza”, u monografiji: *Sport i privatizacija*, Suput, D. red. Institut za uporedno pravo, Beograd, pp. 13-46
- Cerović, B. (2009), „Srbija u tranziciji i – krizi” u: *Tranzicija u Srbiji i globalna ekonomska kriza* (Serbia in Transition and Global Economic Crisis), Cerović, B. and Kovacević, M. red, NDE & Ekonomski fakultet, Beograd, str. 11-30
- Cerović, B. (2009), „Transition, Transition Progress and Global Crisis”, in: *Economic Policy and Global Recession*, Prašćević, A. Cerović, B. and Jakšić, M. (eds.), Ekonomski fakultet, Beograd, Vol 1, pp. 321-331.
- Cerović, B. (2009), „Napredak u tranziciji, inicijalni uslovi i privreda Srbije”, *Teme*, Vol. 33, no. 2, pp. 353-374
- Cerović, B. and A. Nojković (2009), „Transition and Growth: What Was Taught and What Happened”, *Economic Annals*, Vol. LIV, no. 183, pp. 7-31.
- Cerović, B. (2011), „Modeli rasta u tranziciji - Zbog čega je i otkada Srbiji potreban novi model rasta?” (koautor) u: Bajec, J. i M. Jakšić, (red), *Nova strategija razvoja privrede Srbije*, NDES i Ekonomski fakultet Beograd, str 77-96.
- Cerović, B. (2011), „New Model of Growth in Transition Economies – Should it be Developed Earlier?” (with Aleksandra Nojković), 7th International Conference of ASECU: *Recent Economic Crisis and Future Development Tendencies*, Rostov on Don
- Cerović, B. (2012), „Towards a New Development Model for the Balkans”, (co-author), in: Backović, M. and V. Karadžić (eds.), *Economic Developemnt and Institutional Organisation*, Vol. I, Belgrade, CID, Faculty of Economics, pp. 21-50.
- Cerović, B. (2012), *Tranzicija – zamisli i ostvarenja*, Beograd, Ekonomski fakultet
- Cerović, B. and A. Nojković (2013), „Transition, Economic Growth and Global Crisis: Missed Points and the Way-Out”, (with A. Nojković), poglavlje u: I. Kikerkova (ed), *Systemic Economic Crisis: Current Issues and Perspectives, research monograph*, Skopje str. 35-50
- Cerović, B. (2013), „Investicije u neopipljivi kapital kao faktor konkurentnosti preduzeća u Srbiji”, poglavlje u: Janićijević i Lovreta (red.), *Konkurentnost preduzeća u Srbiji*, Beograd, Ekonomski fakultet, str. 305-326.
- Cerović, B. (2014), „Western Balkans and Serbia: What are Way-outs from the Crisis?”, Poglavlje 1 u Cerović, B. (red.), *Uloga džave u novom modelu rasta privrede Srbije*, Ekonomski fakultet Beograd

Cerović, B. (2014), „Nova inovaciona politika Srbije u funkciji razvoja malih i srednjih preduzeća”, Poglavlje 18 (sa M. Filipović) u Cerović, B. (red.), *Uloga države u novom modelu rasta privrede Srbije*, Ekonomski fakultet Beograd

Cerović, B., Nojković, A. and M. Uvalić (2014), „Growth and Industrial Policy during Transition”, *Economic Annals*, vol. LIX, no. 201, pp. 7-34.

Svejnar, J. and M. Uvalić (2015), „Workers’ participation in a former labour-managed economy: The case of Serbian transition”, *Economic Annals*, vol. LX, no. 205, pp. 7-29

Cerović, B. (2015), „Srbija i Zapadni Balkan: Kako iz krize?”, poglavlje u: Živković, B. i Cerović, B. (red), *Ekonomska politika Srbije u 2015. godini*, Ekonomski fakultet Beograd, str. 59-74.

OD TRANZICIJE KA INSTITUCIJAMA: DOPRINOS BOŽIDARA CERoviĆA

Miomir Jakšić¹
mjaksic@ekof.bg.ac.rs

Apstrakt: *Demokratiju ne može da objasni samo jedan faktor, različiti su faktori njenog uspostavljanja i održavanja, postoji konflikt interesa javnosti i elite – javnost je opredeljena za demokratski, a elite za nedemokratski poredak, društveni ishodi su neizvesni i zavise od mnoštva faktora koji omogućavaju dvosmernost – prelazak iz demokratije u nedemokratiju i obratno. Demokratski poredak kao mreža trajnih institucija ne zavisi samo od jednog faktora – slobodno konkurentne tržišne privrede. Institucije i institucionalne promene su ključni faktor napretka, preduslov kontinuiranog rasta, ambijent za inovacije, promene, učenje. Ključna funkcija institucija je obezbeđivanje stabilnosti i kontinuiteta.*

Ključne reči: *institucionizam, neoklasika, politička makroekonomija, dobra vladavina, makroekonomske škole*

Jel klasifikacija: B22, P16, P48

FROM TRANSITION TO INSTITUTIONS: ACHIVEMENTS OF BOŽIDAR CERoviĆ

Abstract: *No single factor responsible for democratization exists, different factors are responsible for establishment and consolidation of democracy, there exist clash of interests between public and elites, public favours democratic, while elites favour repressive order, social outcomes are uncertain, as at least two outcomes are possible transition from democracy towards repression and vice versa. Democratic order as web of durable institutions does not depend upon one single factor – free competitive market economy. Key role of institutions is in securing stability and continuity.*

Key Words: *Institutionalism, Neoclassical Economy, Political Macroeconomy, Good Governance, Macroeconomic Schools*

¹ Univerzitet u Beogradu, Ekonomski fakultet

1. SEĆANJE NA PROFESORA BOŽIDARA CEROVIĆA

U predgovoru knjizi **Tranzicija – od zamisli do ostvarenja**, imao sam zadovoljstvo da budem njen recenzent, Božidar Cerović objašnjava svoj naučni, rekao bih i životni credo: do promena u privredama zemalja koje su se tokom 20. veka deklarಿಸale kao socijalističke – moralo je doći.² „Štaviše, te promene morale su biti usmerene ka tržišnom modelu. Problem sa tranzicijom je nastao na drugoj strani ... bilo bi opravdano razmisliti o tome da li se društvene promene mogu da izvedu na projektantski način, putem neke vrste *socijalnog inženjeringa*.”²

Takvo razmišljanje Božidaru Ceroviću je omogućilo da proširi sužene vidike tranzicionista i samoproklamovanih lidera sveukupnih ekonomskih i društvenih reformi od privatizacije, preko tranzicije do sveobuhvatnih institucionalnih reformi. To je i razlog zašto smo tako nazvali i skup kojim odajemo priznanje Božidaru Ceroviću.

Bio je uveren da se složeni razvoj ne može svesti na pojednostavljene sheme. To se odnosilo i na Jevanđelje tranzicionista – *Vašingtonski konsensus* – jer se u deset tačaka ne može sažeti složeni krivudavi istorijski razvoj i različitost modernog sveta. „Sve vreme koje sam proveo u ekonomskim istraživanjima naučilo me da se ništa – od Komunističkog manifesta do Vašingtonskog konsensusa – ne može odupreti stepenu ideologizacije čim se poželi da se neki kompleksni problem ukratko popularizuje.”³

Među autorima koji su se bavili tranzicijom Cerović spada u one istraživače koji su odbacivali ideološke preferencije, šok terapiju, ekspertsku ekskluzivnost i elitizam i zalagali se za postupnost, posvećenost, istrajnost, uključivanje svih ključnih aktera. U tome mu je nesumnjivo pomagalo mladalačko iskustvo bavljenja politikom i rada sa masama koje se moraju uvažavati, a ne elitiistički nipodaštavati.

To je ono što ga je prirodno dovelo do analize institucionalnog nasleđa kao obavezujućeg okvira za sve reformske ekonomske i društvene projekte koji jedino na toj osnovi mogu biti dugoročno održivi. Zalagao se za modele privatizacije koji će uključivati radnike koji su stvarali društvenu imovinu, protivio se restituciji koja će parazitski vratiti imovinu koja je uvećana zato što se Jugoslavija razvijala, a bila je privatna u maloj, zaostaloj i nerazvijenoj Kraljevini Jugo-

² Cerović, B., *Tranzicija – od zamisli do ostvarenja*, CID, Ekonomski fakultet, 2012.

³ Isto, str. 1.

⁴ Isto, str. 2.

slaviji. Ispravno je dokazivao da je za uspeh privatizacije, koja je tek mali deo projekta ustanovljavanja efikasne tržišne privrede, neophodna celina reformi, u prvom redu institucionalno okruženje, a ne sholastička analiza konkretnog modela privatizacije što je u istorijskoj retrospektivi i služilo prikrivanju interesa, diskriminaciji, vladavini elita.

Moglo bi se tvrditi da je najveći broj zemalja sprovodio reforme upravo onim tempom koji je u skladu sa njihovim nasleđenim uslovima i mogućnostima, dokazivao je Božidar Cerović. Uticaj nasleđa ne samo da nije lako prevazići, već on dugo opstaje, opredeljujući na taj način reformski napredak svake zemlje, pisao je Božidar Cerović. Nije verovao u ideološki monopol niti primat bilo kakvih ideoloških preferencija, ekskluzivnost reformskih projekata i prosvećenost elita bio je otvoren i tolerantan i u svom teorijskom radu i međuljudskim odnosima, bilo da je reč o univerzitetu, sportu ili Crvenoj zvezdi.

To je u potpunoj saglasnosti sa *Novom institucionalnom teorijom ekonomskog razvoja* koja razvoj utemeljuje na dugoročnosti, održivosti, inkluziji, „zavisnosti od putanje”, o čemu je istrajno, ubeđeno i posvećeno pisao naš uvaženi kolega i prijatelj profesor Božidar Cerović. O tim temama biće reči u ovom radu.

2. EKONOMISTI – UBEĐIVAČI

Demokratski poredak kao skup institucija svojom trajnošću ne može se poistovetiti sa tržištem: razočaravajući rezultati tržišne privrede, brojni i trajni neuspesi tržišta čiji je vrhunac Velika ekonomska kriza 2008, ne mogu zamračiti perspektive demokratskog poretka čiji se fundamentalni uzročnici i faktori nalaze na drugoj strani.⁴

Mnogi ekonomisti – tržišni fundamentalisti – postali su „ubeđivači” koji ubeđuju javnost u svoje stavove, a ne „rešavaoci problema.”⁵

Nobelovac J. Štiglic to je izvanredno opisao i nazvao tržišnim fundamentalizmom. Šok terapija je tvrdo jezgro tržišnog fundamentalizma, a graduelizam tvrdo jezgro institucionalizma.

⁴ „Najveći neprijatelj Francuske jeste svet finansija, neko bez imena i prezimena, bez lica, neko ko nikada nije izabran, niti će biti izabran na izborima, a opet vlada svima. Ovo nije citat proglašava grupe demonstranata protiv volstrita ... Iako neodoljivo liči na zaključke globalnih uličnih zborova, autor ovog teksta je Fansoa Oland, kandidat sa najviše šansi da ovog proleća bude izabran na predsednika Francuske”, Z. Šuvaković, Politika, 24. januar 2012.

⁵ Backhouse, R. Truth and progress in economic knowledge, Edvard Elgar, 1997.

Ovo ilustruje naredna tabela – Bitka metafori J. Elstera:⁶

Tabela 1.

	Šok terapija	Graduelizam
Kontinuitet naspram raskida	Diskontinuelni raskid ili šok – brisanje starih društvenih struktura da bi se izgradile nove	Kontinuelne promene, nastojanje da se sačuva socijalni kapital koji se lako ne može rekonstruisati
Važnost početnih uslova	Ono najbolje rešenje koje neće moći da ugroze početni uslovi	Miroljubive postepene stalne promene koje u obzir uzimaju početne uslove
Uloga znanja	Oslonac na eksplicitno eksplicitno kodifikovano tehničko znanje koje stremi konačnom cilju	Oslonac na lokalno praktično, skriveno znanje koje je lokalno izvesno i ne važi i za velike i globalne promene
Pristup znanju	Znate šta radite	Znate da ne znate šta radite
Metafora šizme	Preskočiti reku u jednom skoku	Gradite mostove između obala
Metafora broda	Brod popravljati na suvom doku. Suvi dok omogućava opravku nezavisno od vremenskih prilika na moru	Broj popravljati na moru, jer suvog doka nema. Promene uvek započinju u datim istorijskim okolnostima
Metafora presađivanja drveta	Odlučno i kratkotrajno presađivanje da bi se postigli željeni rezultati i šok sveo na najkraću moguću meru	Postepena priprema korena deveta da bi se izbegao svaki mogući šok i uvećale šanse za uspešno presađivanje

Vremenom se strategija graduelizma usredsredila na institucije kao ključni stub održivih i opšteprihvaćenih društvenih i ekonomskih reformi. Dobre institucije, one koje su poželjne i u interesu svih, a ne samo elite u temelju su demokratskog poretka i poseduju tri obeležja:

- prvo, uspostavljaju i štite svojinska prava u društvu;
- drugo, ograničavaju sve moguće elite koje nastoje da eksproprišu nečiji dohodak ili imovinu, i
- treće, u najvećoj mogućoj meri obezbeđuju jednake šanse za najšire slojeve društva u domenu zapošljavanja, socijalne sigurnosti i ljudskih prava.

⁶ New thinking in macroeconomics, ur. J. Harris i N. Goodwin, Elgar, 2005.

Gde tih dobrih institucija nema, nema ni ekonomskog i društvenog prosperiteta. Ne postoji **osigurani** prirodni ekonomski i društveni prosperitet: ako bi to bio slučaj onda nijedno društvo ne bi prihvatilo i održavalo realitet loših institucija, a znamo da to nije slučaj. I u tome treba tražiti i uzroke i posledice ograničenih, nedovoljnih i loših rezultata tranzicije utemeljene na tržišnom fundamentalizmu. Sveukupne društvene reforme redukovane su na uvođenje tržišta, još uže finansijskih institucija, u interesu elite koja se oslanjala na kapital. Tu više nije bilo mesta za proizvodnju, vrednost, radnike (nekadašnju socijalističku radničku klasu) i dokazivalo se da takve reforme u interesu malobrojnih, elite, mogu biti dugoročno prihvaćene i održive.

Ne postoji prirodna gravitacija prema dobrim institucijama, jer one uzročno ugrožavaju elite koje od loših institucija i žive i koje se tome svom silom odupiru. Ustanovljavanje tržišta kao ključne ekonomske institucije to ne može da promeni: tržište postoji i u Južnoj Koreji, a ona, ipak nije, demokratsko društvo, davno je pokazao Đ. O' Donel.

Osiguranog demokratskog napretka nema, ne postoji monokauzalno objašnjenje demokratije, različiti su faktori njenog uspostavljanja i održavanja, postoji konflikt interesa javnosti i elite, javnost je opredeljena za demokratski, a elite za nedemokratski poredak – društveni ishodi su neizvesni i zavise od mnoštva faktora koji omogućavaju dvosmernost – prelazak iz demokratije u nedemokratiju i obratno.⁷

U procesu stvaranja i konsolidacije demokratije, različite društvene grupe preferiraju drugačije političke institucije zbog načina na koji one alociraju političku moć i resurse.

1. Demokratiju preferira većina građana (javnost), a protivi joj se elita. Međutim, diktatura nije trajno održiva ukoliko joj se javnost protivi i revolucijom ili nemirima nagoveštava njen kraj;
2. Kada su troškovi represije isuviše visoki, a obećanja o demokratizaciji nisu kredibilna, elite će biti prinuđene na demokratizaciju, i transferom političke moći ka javnosti održaće socijalnu stabilnost.

Ekonomsko poreklo diktature i demokratije opisuje model. Neka u jednom društvu postoje dve grupe – građani i elita; nedemokratija je vladavina elite, demokratija je vladavina građana; u svakom poretku dobitnici su oni koji vladaju, pa druga strana ima razloga da se postojećem poreku protivi i nastoji da ga izmeni. Do promena dolazi mirnim putem ili revolucijom, i to uvek kada dobitci nadmašuju troškove. Mogućnost da elite pristanu na promenu nedemokrat-

⁷ Acemoglu, D., Robinson, J. (2006), *Economic Origins of Dictatorship and Democracy*, Cambridge University Press, Kembridž, Srpski prevod Zavod za udžbenike, Beograd, 2013.

skog u demokratski poredak proističe iz činjenice da građani mogu da ugroze nedemokratski poredak i tokom revolucije izazovu za elitu veće dobitke nego da je na vreme pribegla koncesijama.

U demokratiji većina stanovništva ima pravo glasa i može slobodno da iskaže svoje preferencije – demokratija je vladavina naroda u interesu naroda.⁸ Nedemokratija, naprotiv, izražava interese tek jednog dela stanovništva – elite. Ishod će zavistiti od političkog konflikta: demokratiju preferira većina stanovništva – građani, i ukoliko oni imaju dovoljno političke moći uspostaviće se i održati demokratija: središnu ulogu u tome imaju političke institucije koje „regulišu buduću alokaciju političke moći između različitih društvenih grupa.”⁹

Oba aktera – građani i elita – itekako vode računa i o *danas* i o *sutra*, i ne postoje kočnice promeni režima *sutra*: nije dovoljno samo izvršiti promenu, već je i **održati**, jer odnos snaga sutra može biti promenjen; današnja demokratija sutra može postati nedemokratija i obratno. U tome ključnu ulogu imaju institucije, jer su trajne i ta trajnost je i najvažnija, jer povezuje danas i sutra, s obzirom na to da institucije regulišu buduću alokaciju političke vlasti.

Opšti zaključci o uticaju institucija na demokratski poredak su sledeći:

1. Nekoliko opštih preduslova je neophodno za demokratiju;
2. Za pojavu demokratije nije odgovoran jedan jedinstveni faktor;
3. Pojava demokratije u pojedinim zemljama je rezultat kombinacije više faktora;
4. Faktori uspostavljanja demokratije razlikuju se od faktora njene konsolidacije;
5. Faktori uspostavljanja i konsolidacije demokratije razlikuju se od zemlje do zemlje;
6. Faktori uspostavljanja demokratije razlikuju se u različitim istorijskim periodima.

Postoje dve vrste institucija:

1. **ekstraktivne institucije** (loše, predatorske, ne podstiču investicije i ukupni društveni i ekonomski razvoj), i
2. **inkluzivne institucije** (dobre, razvojne, podstiču investicije i ukupni društveni i ekonomski razvoj).¹⁰

⁸ Isto, str. 16.

⁹ Isto, str. 23.

¹⁰ Acemoglu, Political Economy Lecture Notes, str. 14.



Izvor: Acemoglu, Liabson, List Macroeconomics, Poglavlje 8, „*Why Isn't the Whole World Developed?*,” Pearson, 2015, www.pearsonhighered.com, Instructor resources.

3. TRI RAZVOJNE HIPOTEZE

Institucije se danas ubrajaju u fundamentalne pokretače razvoja, ravnopravno sa fizičkom geografijom i nasleđenom kulturom i prema tome se i izdvajaju tri temeljne hipoteze o pokretačima društvenog i ekonomskog razvoja.

Različite putanje i dostignuti stepen ekonomskog i društvenog razvoja i činjenica da ne postoji osigurani (garantovani) prosperitet danas se objašnjavaju trima razvojnim hipotezama:

1. geografska,
2. kulturna, i
3. institucionalna hipoteza.

1. **Geografska hipoteza** insistira na značaju fizičke geografije, klime i ekologije.¹¹
2. **Kulturna hipoteza:** „Najnovija istraživanja pokazala su da kulturne varijable opredeljuju mnoge ekonomske izbore i da štaviše utiču na stope rasta i bogatstvo naroda. Kultura i institucije su endogene varijable.”¹²

¹¹ Jakšić, Jakšić (2014).

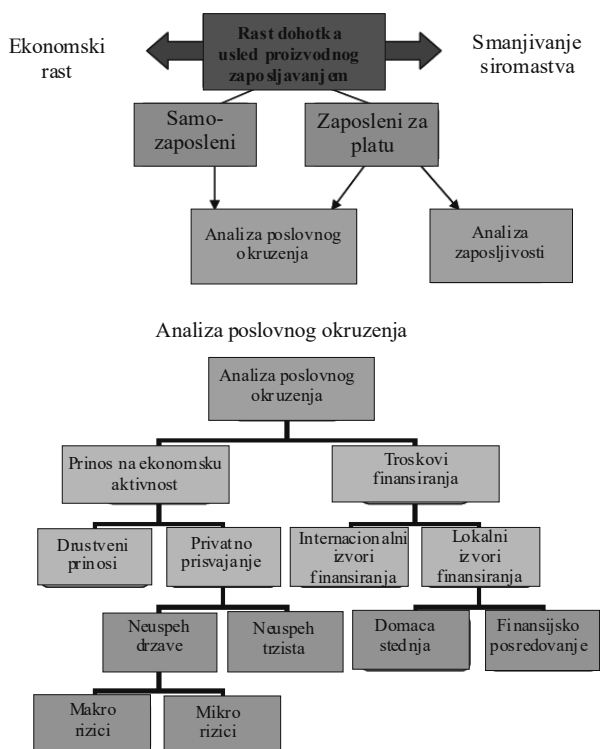
¹² Alesina, Giuliano (2014).

3. **Institucionalna hipoteza** najveći značaj pridaje institucijama koje podstiču ulaganja u ljudski, fizički kapital i tehnologiju. „Institucionalna hipoteza dokazuje da razlike u institucijama – kako se društvo organizuje i uobličava podstičaje pojedincima i biznisu – u osnovi su razlika u stepenu prosperiteta širom sveta.”¹³

3.1 Institucije kao fundamentalni faktor razvoja

Razvojna makroekonomija utemeljena je na **Institucionalizmu** i polazi od bazičnog postulata da su institucije fundamentalni faktor razvoja, institucije koje su *inkluzivne, dobre, razvojne* čiji je cilj i mera performansi je dobrobit građana. Naredna slika predstavlja bazični algoritam inkluzivnog rasta.

Slika 2. Analitika inkluzivnog rasta

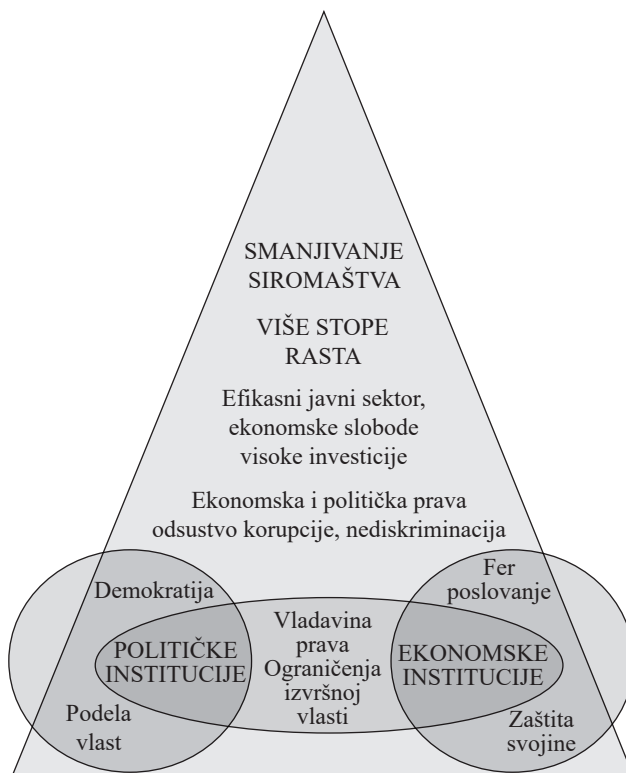


Izvor: prilagođeno prema Hausmann, Rodrik i Velasco (2005).

¹³ Acemoglu, Liabson, List (2015).

Naredni grafikon pokazuje da su u osnovi piramide koja vodi smanjivanju siromaštva, višim stopama rasta i ubrzanom ekonomskom i društvenom napretku političke i ekonomske institucije.

Slika 3. Lestvica pokretača: uloga vladavine i institucija u smanjivanju siromaštva



Izvor: DFID Evidence Product – literature review, Governance, institutions, growth and poverty reduction: a literature review, Evans, W., Ferguson C., (DFID), 2013, str. 12.

Institucije postaju **inkluzivne** ukoliko „podstiču participaciju velikog dela stanovništva u ekonomskim aktivnostima na način koji efikasnije koristi njihovo znanje i veštine. S druge strane **ekstraktivne institucije** ne uspevaju da osiguraju svojinska prava, stvaraju barijere ulasku, ograničavaju slobodno funkcionisanje tržišta. Takve institucije najčešće kontrolišu oni koji imaju političku vlast i koji oduzimaju resure od ostatka društva.”¹⁴

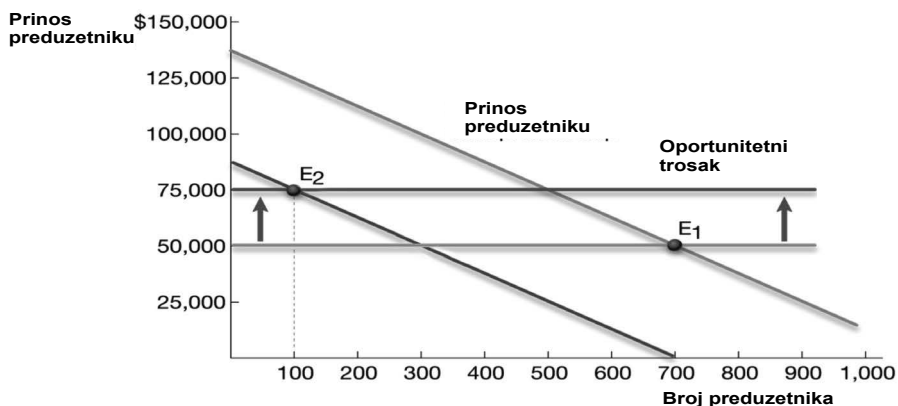
¹⁴ Acemoglu, Liabson, List (2015).

Vodeći predstavnik Političke makroekonomije, Daron Ačemoğlu, piše: „Inkluzivne ekonomske institucije: osiguravaju svojinska prava, red i zakon, tržišta i državnu podršku javnim službama i regulaciji tržišta; otvorene su za relativno slobodni ulazak u nove poslovne poduhvate, osnažuju ugovorne odnose, obezbeđuju obrazovanje i druge pogodnosti za brojne građane, jednom rečju, stvaraju podsticaje za investicije i inovacije.”¹⁵

Regulatorne institucije su primer takvih inkluzivnih institucija, jer u središtu mreže društvenih i ekonomskih odnosa povezuju ključne stejkholdere u svim mrežnim delatnostima, i podsticajno ili restriktivno deluju na njih u interesu svih umreženih stejkholdera. Regulatorne institucije su ustanovljavane po obrascu dobrih (inkluzivnih) institucija i ograničavaju ponašanje svih onih regulisanih subjekata koji mogu dvojako negativno delovati na ukupni društveni i ekonomski razvoj, jer:

- **uvećavaju oportunitetne troškove** (na primer, licenciranje, akreditovanje, dozvole za rad, vidljive i nevidljive administrativne barijere) – što rezultira u *uzlaznom pomeranju Krive oportunitetnog troška*.

Slika 4: Oportunitetni trošak i barijere preduzetništvu

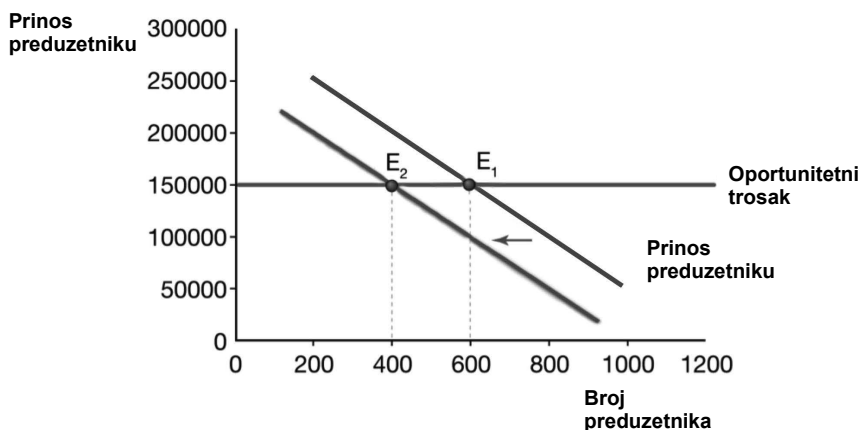


Izvor: Acemoglu, Liabson, List, Macroeconomics, Chapter 8, „Why Isn't the Whole World Developed?,” Pearson, 2015, www.pearsonhighered.com, Instructor resources.

¹⁵ Acemoglu, D., State Building: A Political Economy Perspective, Nemmers Lecture. Acemoglu, D., Robison, J., Why Nations Fail, FBBVA Lecture, May 21, 2012.

- **smanjuju pronose preduzetnicima** (na primer, barijere ulasku, rentseeking, neizvesni pravni položaj) što rezultira u *pomeranju Krive prinosa preduzetnicima ulevo*.

Slika 5. Prinos preduzetništvu i barijere preduzetništvu



Izvor: Acemoglu, Liabson, List, Macroeconomics, Chapter 8, „Why Isn’t the Whole World Developed?,” Pearson, 2015., www.pearsonhighered.com, Instructor resources.

Značaj i ulogu institucija B. Nejtapi objašnjava u okvirima Nove razvojne ekonomije koja je sinteza teorije transakcionih troškova O. Vilijamsona, kolektivne akcije M. Olson i doprinosa D. Ačemoglua, V. Esterli, Dž. Nugent, D. Rodrika.¹⁶

D. Ačemoglu je raspoloživost resursima poput zemlje, rada i kapitala opisivao ko približne faktore razvoja. B. Nejtapi to opisuje kao teorije o prirodnoj raspoloživosti faktora ekonomskog razvoja. Nejtapi piše: „Čak i u zemljama koje imaju obilje sirovina, poput nafte i čiji su odnosi razmene su povoljni sukobi ko će imati od toga koristi izazivali su političke i ekonomske nestabilnosti koje su ključna prepreka razvoju.”¹⁷

Preporuke neoklasične teorije pokazale su se u mnogim slučajevima pogrešnim, jer se radilo o jednostavnim tautologijama: zemlje sa niskim per capita dohotkom ili niskim stopama rasta su nerazvijene, ali to nam ne objašnjava najvažnije uzročnike te situacije.

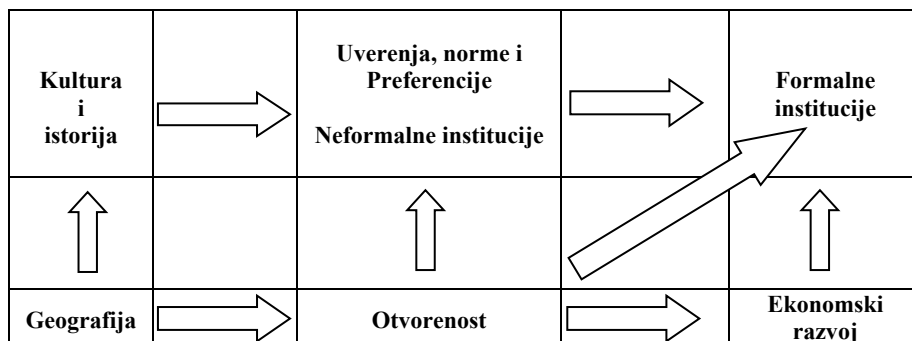
¹⁶ Nejtapi, B., Macroeconomic institutions and development, Edvard Elgar, 2010, str. xi.

¹⁷ Isto, str. 5.

Zajednički imenitelj institucija su pravila igre, ponovljene interakcije među ljudima koje su opšteprihvaćene, formalna i neformalna pravila, podstrekači koordinacije, mehanizmi prinude.¹⁸

Nova institucionalna ekonomija, prema *International society for New Institutional Economics* je „interdisciplinarni pristup koji povezuje ekonomiju, pravo, organizacione nauke, političke nauke, sociologiju i antropologiju u objašnjavanju društvenog, političkog i ekonomskog života. Cilj je da se objasni šta su institucije, kako nastaju, koji su njihovi ciljevi, kako se menjaju i u kom smeru ih treba reformisati.”¹⁹ www.isnie.org

B. Nejapti je pisao o trouglu geografija-religija-istorija, na sličan način na koji je D. Ačemoğlu pisao o tri razvojne paradigme – geografskoj, kulturnoj i institucionalnoj. Ulogu institucija B. Nejapti opisuje na sledeći način:



Izvor: Neyapti, B., *Macroeconomic institutions and development*, Edvard Elgar, 2010, str. 48.

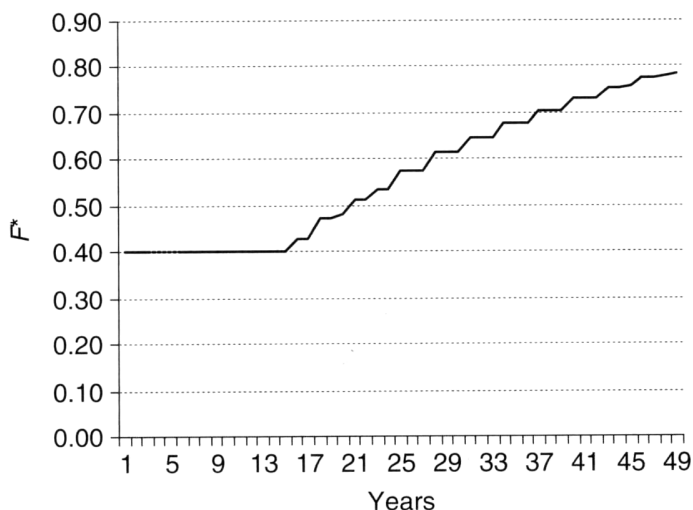
B. Nejapti je i formalizovano istraživao njihov značaj. Institucije mogu biti formalne (F) i neformalne (N): formalne institucije mogu se naglo menjati, a neformalne jedino postepeno; kvalitet institucija može se kretati između 0 i 1.²⁰

Ako pretpostavimo da je kvalitet formalne (F) institucije 0,4, neformalne (N) 0,5, udeo kapitala 0,2, stopa štednje 0,2, deprecijacija kapitala 0,08, da bi se kvalitet formalne institucije udvostručio, na primer sa 0,4 na 0,8 potrebno je skoro pola veka.

¹⁸ Isto, str. 13.

¹⁹ www.isnie.org, pristupljeno. 20.7.2019.

²⁰ Neyapti, B., op. cit., str. 50, 51.

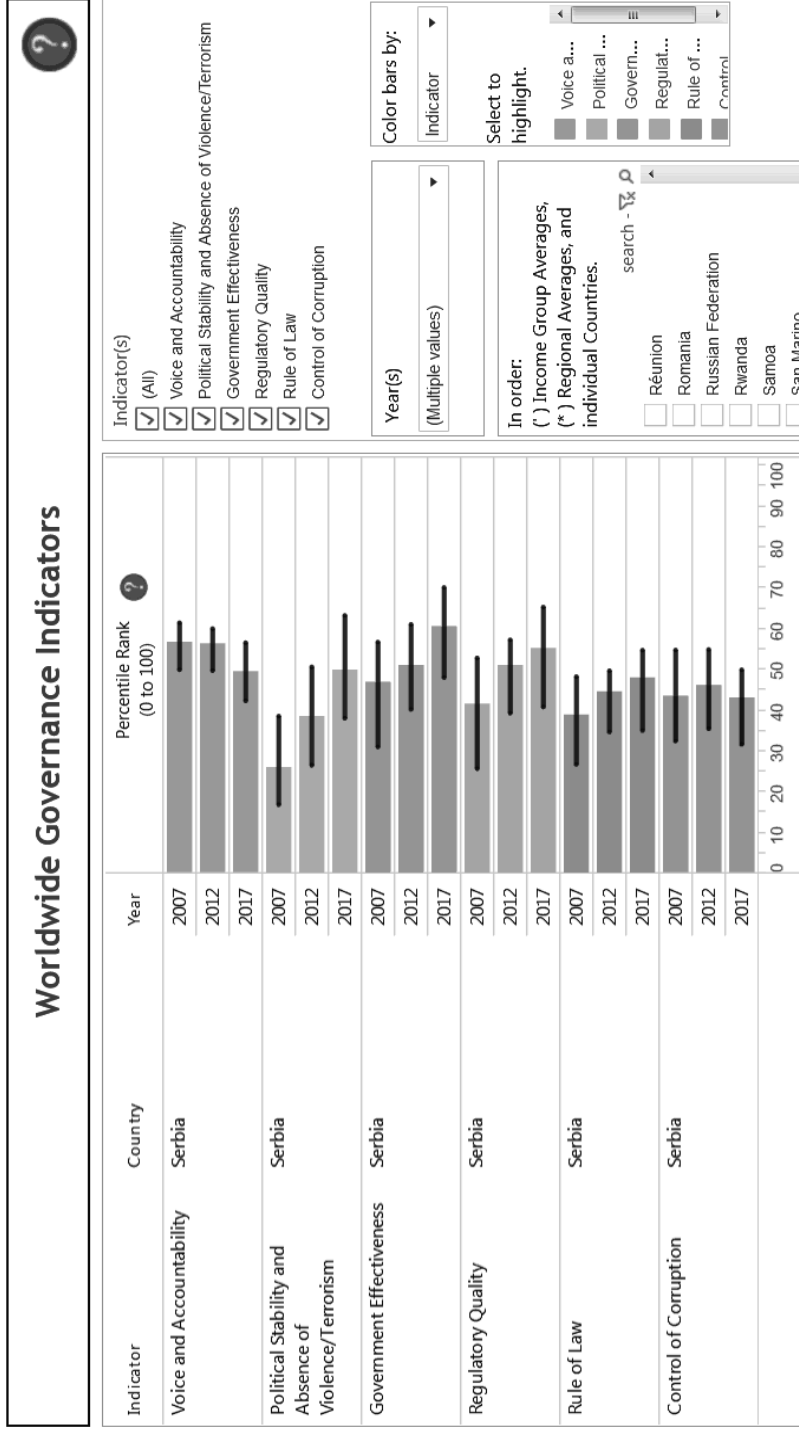
Slika 6. Evolution path of optimal F 

Note: F^* (Assuming initial $F = 0.4$, initial $N = 0.5$, income share of capital = 0.2 saving rate = 0.2, and $\delta = 0.08$).

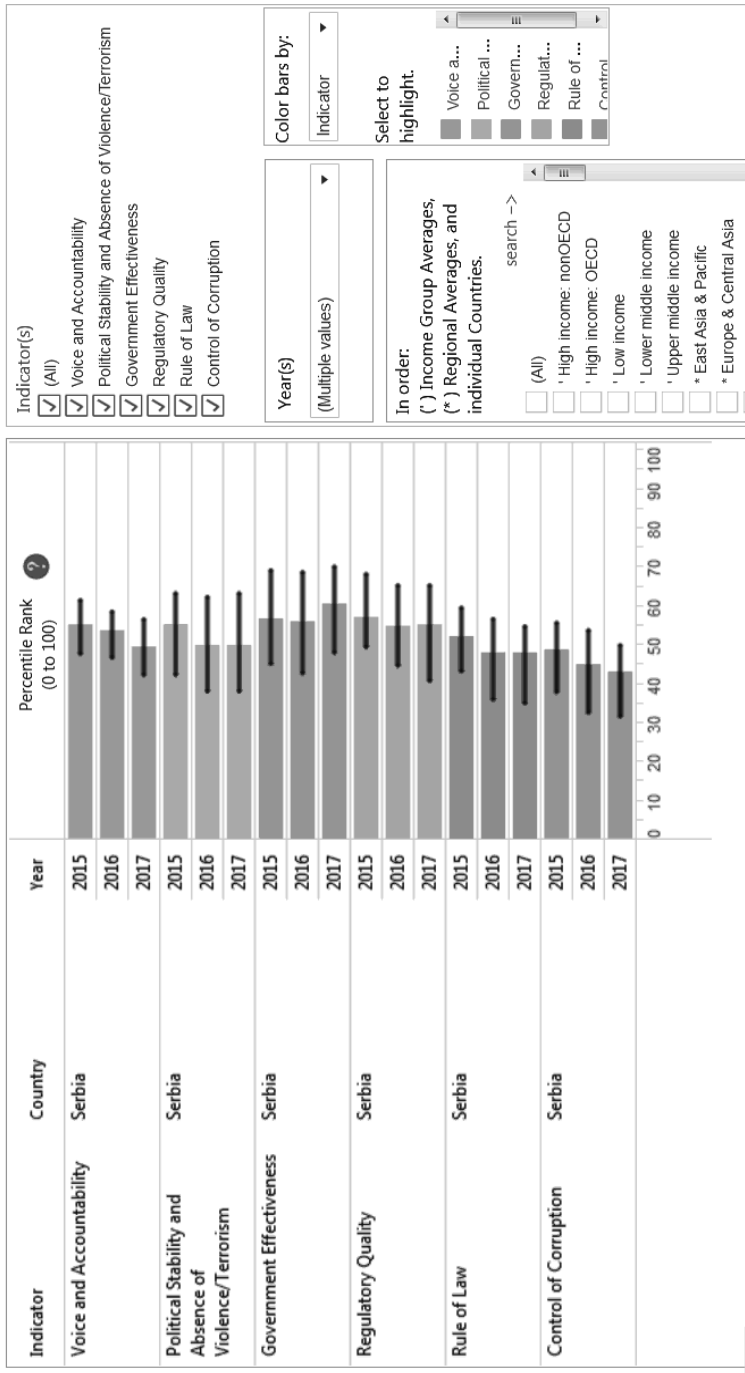
Izvor: Neyapti, B., *Macroeconomic institutions and development*, Edvard Elgar, 2010, str. 52.

3.2. Srbija u globalnom indeksu kvaliteta institucija

Predstavićemo performance Srbije u najvažnijem globalnom indeksu – *Global governance index* – koji meri kvalitet institucija u poslednjih nekoliko godina, i u poređenju za izabranim državama bivše Jugoslavije.



Worldwide Governance Indicators



Worldwide Governance Indicators

Indicator(s)	Year	Percentile Rank (0 to 100)
<input type="checkbox"/> (All)	2007	
<input type="checkbox"/> Voice and Accountability	2012	
<input type="checkbox"/> Political Stability and Absence of Violence/Terrorism	2017	
<input checked="" type="checkbox"/> Government Effectiveness	2007	
<input type="checkbox"/> Government Effectiveness	2012	
<input type="checkbox"/> Regulatory Quality	2017	
<input type="checkbox"/> Rule of Law	2007	
<input type="checkbox"/> Control of Corruption	2012	
	2017	
	2007	
	2012	
	2017	
	2007	
	2012	
	2017	

Indicator(s)

(All)

Voice and Accountability

Political Stability and Absence of Violence/Terrorism

Government Effectiveness

Regulatory Quality

Rule of Law

Control of Corruption

Year(s)

(Multiple values)

Color bars by: Indicator

Select to highlight: Governmen...

In order:

(*) Income Group Averages, and

(*) Regional Averages, and individual Countries.

search ->

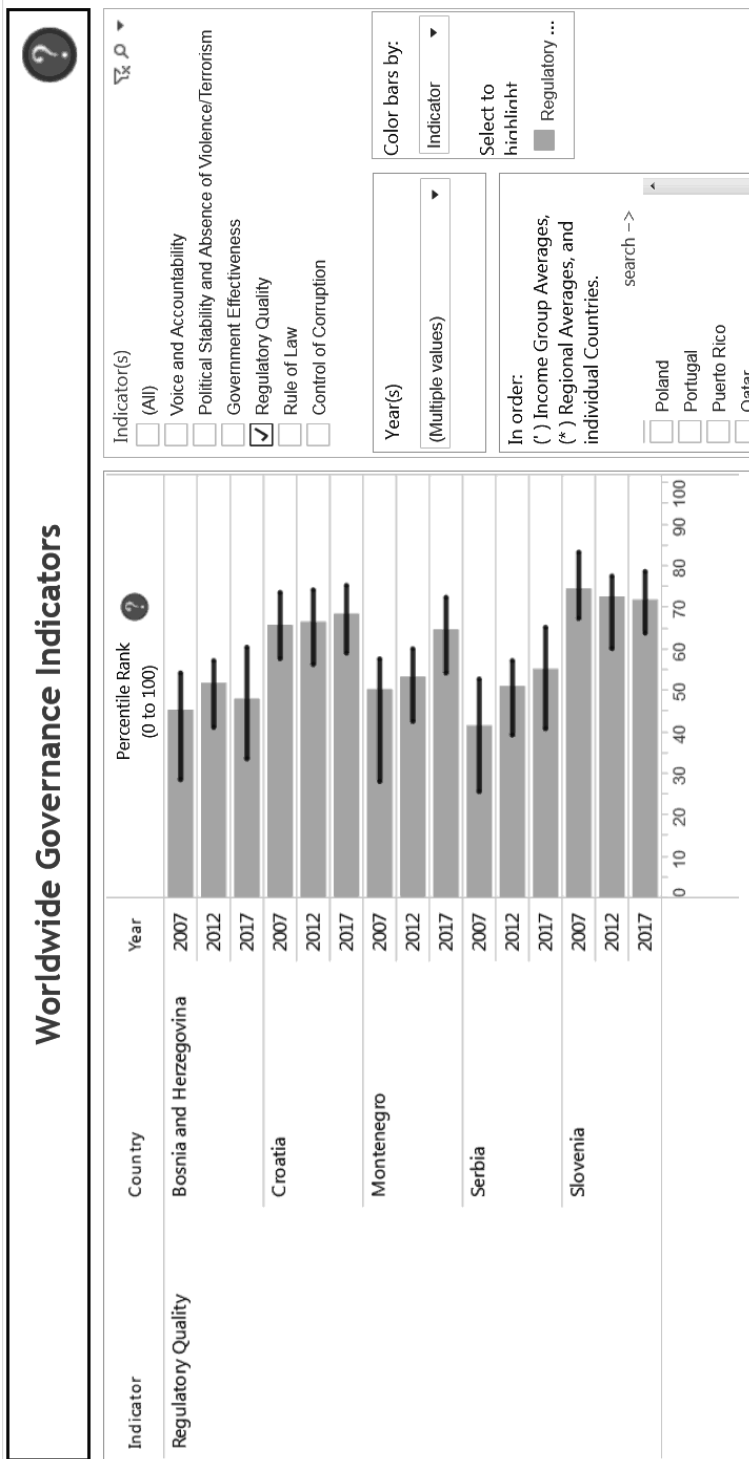
Poland

Portugal

Puerto Rico

Qatar

58



Izvor: <http://info.worldbank.org/governance/wgi/#reports>

LITERATURA

Acemoglu, D., Modeling Inefficient Institutions, *Ekonomске ideje i praksa*, no. 12, march 2014., Faculty of Economics, University of Belgrade, thematic issue Political macroeconomy and contribution of Daron Acemoglu.

Acemoglu, D., Robinson, J., *Economic Origins of Dictatorship and Democracy*, Cambridge University press, 2006., p. 52.

Acemoglu, D., *Political regimes, institutions and growth*, June 2005, Tüsiad-koç university economic research forum.

Acemoglu, D., *State Building: A Political Economy Perspective*, Nemmers Lecture.

Acemoglu, D., Robinson, J., *Why Nations Fail*, FBBVA Lecture, May 21, 2012.

Alesina, A., Giuliano, P., „Culture and Institutions”, 1. September, 2014.

Hofstede, G., 2001, *Culture's Consequences: Comparing Values, Behavior, and Organizations Across Nations*, second edition. Sage Publications.

DFID Evidence Product – literature review, Governance, institutions, growth and poverty reduction: a literature review, Authors: William Evans, Clare Ferguson, 2013, p. 12.

Jaksic, M., Jaksic, M., „Proximate and Fundamental Factors of Growth: Culture and Institutions”, *Economics and Economy*, vol. 1, no. 4, dec. 2014, pp. 7-22.

Neyapti, B., *Macroeconomic institutions and development*, Edvard Elgar, 2010

<http://info.worldbank.org/governance/wgi/#reports>, pristupljeno 14.2.2019.

KONTROVERZNA PITANJA PRIVATIZACIJE U SRBIJI

Milica Uvalić¹
milica.uvalić@unipg.it

Apstrakt: Rad razmatra neka od kontroverznih pitanja privatizacije u Srbiji tokom poslednjih nekoliko decenija. Specifične karakteristike ekonomskog sistema Socijalističke Federativne Republike Jugoslavije (SFRJ), prvenstveno radničko samoupravljanje i društvena svojina, koje su naslađene i u Srbiji nakon raspada zemlje 1991, ključno su uticale na prvobitne rasprave o najadekvatnijem modelu privatizacije u Jugoslaviji i Srbiji. Višegodišnje debate o svojinskoj transformaciji među ekonomistima u Srbiji, kako tokom devedesetih tako i posle političkih promena 2000, bile su često duboko ideološki obojene, nedovoljno uzimajući u obzir bogato iskustvo drugih zemalja u tranziciji u Istočnoj Evropi. Nekoliko zakona o privatizaciji koji su usvojeni tokom devedesetih godina ponudili su privilegovane uslove prvenstveno zaposlenim radnicima, ali je vrlo malo preduzeća privatizovano. Sredinom 2001. godine usvojen je novi model privatizacije zasnovan na metodu prodaje strateškim vlasnicima, u nadi da će se nakon političkih promena u zemlji stvoriti povoljni uslovi za privatizaciju većeg dela srpske privrede u relativno kratkom roku. Upozorenja u to vreme, takođe i u radovima Božidara Cerovića, da izabrani model privatizacije nije najidealnije rešenje, su se pokazala tačna. Proces privatizacije u Srbiji potrajao je mnogo duže nego što se očekivalo i nije doveo do rešavanja ključnih problema srpske privrede, velikim delom zbog sporog menjanja institucionalnog okruženja i odlaganja važnih mikroekonomskih reformi koje je trebalo pokrenuti u vreme usvajanja novog zakona privatizacije 2001. godine.

Ključne rači: privatizacija, akcionarstvo zaposlenih, Srbija, tranzicija

JEL klasifikacija: B24, L33, P26, P31

CONTROVERSIAL ISSUES OF PRIVATIZATION IN SERBIA

Abstract: The paper examines some controversial issues of privatization in Serbia during the past two decades. Specific characteristics of the economic system in the Socialist Federal Republic of Yugoslavia (workers' self-management, social property) that were inherited also in Serbia after the break-up of the country in 1991, have crucially influenced initial debates about the most adequate model of privatization in Yugoslavia and Serbia. Intense debates about property reforms among Serbian economists, both during the 1990s and after the political changes in 2000, have often been strongly influenced by ideology, not sufficiently taking into account the rich

¹ Univerzitet u Perudi, Italija.

experience of other transition countries in Eastern Europe. Several laws on privatization adopted during the 1990s offered privileged conditions primarily to employed workers, but relatively few enterprises were privatized. In 2001, a new privatization model was adopted based primarily on the method of sales to strategic investors, in the hope that after the political changes conditions would be created for privatizing a larger part of the Serbian economy in relatively quickly. Warnings at that time, also in the works of Božidar Cerović, that the chosen privatization model was not the ideal solution for Serbia, proved correct. The privatization process lasted much longer than initially expected and did not resolve some key problems of the Serbian economy, to a large extent because of slow changes in the institutional environment and delays in many microeconomic reforms. Some important institutional reforms had to be launched immediately in 2001, when the new privatization law was adopted, since their slow implementation hampers Serbia's faster economic recovery still today.

Key Words: *privatizacija, akcionarstvo zaposlenih, Srbija, tranzicija*

1. UVOD

Ima više razloga zašto sam izabrala temu privatizacije kao doprinos zborniku radova posvećenih profesoru Božidaru Ceroviću. Kao prvo, privatizacija je jedna od oblasti sa kojima se profesor Cerović najviše bavio, od samog početka tranzicije u Socijalističkoj Federativnoj Republici Jugoslaviji (SFRJ) 1989. godine. Drugo, privatizacija je jedna od oblasti o kojoj se verovatno najviše raspravljalo u literaturi o tranziciji ka tržišnoj privredi, posebno tokom prvih deset godina. Treće, ovo je oblast čiji je sam koncept, u Srbiji možda još više nego u drugim zemljama u tranziciji, bio i ostao kontroverzan. I na kraju, privatizacija je jedna od oblasti gde smo profesor Cerović i ja imali vrlo slična, gotovo identična, stanovišta, još u vreme kada smo se malo poznavali. Vremenom su njegovi radovi o privatizaciji dodatno uticali na moje stavove te sam ih često citirala, posebno imajući u vidu da su uvek bili empirijski dokumentovani i zasnovani na dobrim teorijskim argumentima (a možda i moji na njegove). Zato ćete u ovom radu sigurno prepoznati i mnoge stavove o privatizaciji profesora Cerovića.

Privatizacija u Srbiji je tokom dugog niza godina, gotovo tri decenije, izazivala velike polemike. Cilj ovog rada je da podseti na osnovne razloge zašto je privatizacija bila (i ostala) kontroverzna tema u Srbiji. Nakon ovog kratkog uvoda, biće razmotrene prve rasprave o privatizaciji u SFRJ. uoči raspada zemlje kao i u Srbiji posle 1996. godine, i prikazani skromni rezultati svojinske transformacije tokom devedesetih (deo 2). Zatim će biti opisan novi koncept privatizacije predložen posle političkih promena 2000. godine, kao i neke kritičke primedbe koje su tim povodom iznete (deo 3). Osnovni problemi koji su usledili prilikom primene novog zakona privatizacije u Srbiji tokom poslednjih petnaestak godina su takođe istaknuti kako bi se ukazalo na ključne nedostatke novog modela svojinske transformacije (deo 4). Na kraju će biti izloženi najvažniji zaključci (deo 5).

2. RASPRAVE O SVOJINSKOJ TRANSFORMCIJI U SFRJ I SRBIJI I OSTVARENI REZULTATI TOKOM DEVEDESETIH

Specifične institucionalne karakteristike ekonomskog sistema SFRJ (samoupravljanje, društvena svojina) su pokrenule složena pitanja vezana za privatizaciju 1989. godine, prvenstveno zbog nejasne definicije i različitih tumačenja pojma društvene svojine. Iako je bilo mišljenja da je zbog dugogodišnje primene sistema radničkog samoupravljanja društvena svojina vremenom prerasla u grupnu svojinu (vidi npr. Bajt, 1968), društvena svojina je u suštini ostala državna, jer su državi pripadala neka od najvažnijih svojinskih prava, kao što je pravo prodaje (Uvalić, 1992). Radnici u SFRJ. su imali pravo korišćenja društvenih sredstva i prisvajanja prihoda od njihovog korišćenja (*usus* i *usus fructus*), ali ne i puna svojinska prava, jer nisu imali pravo da prodaju preduzeće. Ustav SFRJ. iz 1974. je jasno istakao da „... niko nema pravo svojine ... ni društvenopolitičke zajednice, ni organizacije udruženog rada, ni grupa građana, ni pojedinaac...” (Ustav SFRJ 1974, Uvodni deo, Osnovna načela, III).

Zbog nejasnog koncepta društvene svojine, definisanje samog pristupa privatizaciji u SFRJ. je bio znatno složeniji zadatak nego u drugim socijalističkim zemljama, gde su preduzeća zvanično bila u državnom vlasništvu. Pošto se u SFRJ, u vreme prvih radikalnih ekonomskih reformi savezne vlade Ante Markovića 1988-89, nije znalo ko je zapravo vlasnik preduzeća, bilo je potrebno prvo razjasniti ko treba da pokrene proces privatizacije – da li radnici preduzeća ili država – i sledstveno tome, kome treba da pripadnu prihodi od prodaje. Iako je SFRJ. bila daleko ispred drugih zemalja Istočne Evrope u pogledu tržišnih reformi, međunarodnih kontakata preduzeća i menadžerskih sposobnosti (Cerović, 1991; Uvalić, 1992), koncept privatizacije je bilo mnogo teže definisati nego u drugim socijalističkim zemljama.

Savezna vlada SFRJ je usvojila prvi zakon o privatizaciji u decembru 1989. godine, („Zakon o prometu i raspolaganju društvenim kapitalom”) koji je predvideo prodaju društvenog kapitala preduzeća domaćim i stranim kupcima na aukcijama, ali s obzirom na nedovoljno stimulativne uslove za ulazak preduzeća u vlasničku transformaciju, zakon je avgusta 1990. revidiran. Zbog duge tradicije samoupravljanja, prema saveznom zakonu iz avgusta 1990, privatizacija društvenih preduzeća trebalo je da se obavi prodajom akcija preduzeća sadašnjim i bivšim zaposlenima, drugim građanima i penzijskim fondovima, uz popust od 30%, ali su zaposleni radnici, sadašnji i bivši, imali pravo na dodatni popust od 1% za svaku godinu radnog staža, do maksimalnog iznosa od 70% od nominalne vrednosti akcija, koje je trebalo u potpunosti isplatiti tokom narednih

10 godina. Deo društvenog kapitala koji ne bude upisan pod povlašćenim uslovima trebalo je da se ponudi domaćim i stranim kupcima na javnim aukcijama (Uvalić, 2010). Zakon je, dakle, ponudio izuzetno povoljne uslove pre svega zaposlenim radnicima. Jednogodišnja primena ovog zakona, od sredine 1990. do sredine 1991, dovela je do započinjanja procesa privatizacije u 1.220 društvenih preduzeća u Srbiji, ili 33% od ukupnog broja preduzeća koje je trebalo privatizovati (Zec i dr. 1994, str. 228).

Posle raspada zemlje 1991, sve novoosnovane države (bivše republike SFRJ) su rešile da suspenduju primenu saveznog zakona kako bi usvojili sopstveni zakon privatizacije. Tako je i Srbija usvojila novi zakon privatizacije 1991. koji je, kao i prethodni, bio zasnovan na akcionarstvu zaposlenih. Zakon je predvideo prodaju preduzeća zaposlenim radnicima i menadžerima po povlašćenim uslovima, ali su, u poređenju sa Markovićevim zakonom, uslovi bili restriktivniji. Zaposleni radnici su imali pravo na osnovni popust od 20%, kao i na dodatni od 1% za svaku godinu radnog staža (do maksimalnih 60%), dok je rok otplate bio 5 godina. Postojala su i ograničenja u pogledu maksimalnog iznosa koji se mogao upisati (dinarski ekvivalent od 20.000 maraka po zaposlenom i 30.000 maraka po menadžeru ili direktoru).

Restriktivniji uslovi novog zakona privatizacije, kao i pogoršane ekonomske prilike u zemlji, doveli su do usporavanja proces svojinske transformacije u Srbiji. Zatim su 1994. usvojeni amandmani na zakon o privatizaciji, koji su faktički poništili veliki deo privatizacija kroz odredbe o obaveznoj revalorizaciji kapitala. Revalorizacija kapitala preduzeća, zbog neadekvatnog definisanja revalorizacionih koeficijenata, je dovela do precenjivanja društvenog kapitala, a time i do smanjivanja relativnog udela privatizovanog kapitala u preduzećima koja su započela svojinsku transformaciju (Vujačić, 1996). Ovi amandmani su faktički zaustavili dalju privatizaciju u Srbiji zbog obimnog procesa revalorizacije kapitala preduzeća (Cerović, 2000).

Nakon prvog talasa privatizacija i poništavanja velikog dela započetih svojinskih transformacija u Srbiji, sredinom devedesetih godina usledile su intenzivne rasprave o najpoželjnijem modelu privatizacije za Srbiju. Ove rasprave su vrlo često bile duboko ideološki obojene, nedovoljno uzimajući u obzir iskustva drugih zemalja u tranziciji koje su već naveliko započele i primenile bar delimično proces privatizacije. Posebnu pažnju zaslužuju dve debate o privatizaciji u Srbiji iz tog vremena, čiji je aktivni učesnik bio i profesor Cerović.

Na Ekonomskom fakultetu u Beogradu je 1996. godine održan skup sa ciljem da se razmotre teorijski argumenti u prilog i protiv deoničarstva zaposlenih, kao osnovnog metoda privatizacije koji je do tada bio primenjen u Srbiji. Jedna grupa ekonomista je oštro kritikovala model privatizacije zasnovan na de-

oničarstvu zaposlenih, tvrdeći da će, u skladu sa Furubotn-Pejovićevom teorijom o samoupravnom preduzeću, radnici težiti da podele preterano visoke plata na uštrb investicija, te će vremenom „pojести” društveni kapital (Madžar, 1996). Pored nedovoljnih investicija, još jedan razlog za nižu efikasnost preduzeća u vlasništvu zaposlenih je da će zaposleni radnici, zbog solidarnosti sa kolegama u preduzeću, nerado otpuštati radnike, što će dovesti do neoptimalnog nivoa zaposlenosti.

Druga grupa ekonomista je bila suprotnog stanovišta, te je u skladu sa tezom Marija Nutija iz 1995. tvrdila da deoničarstvo zaposlenih ne mora da dovede do neefikasnosti preduzeća, da bi ono čak moglo da bude poželjno ukoliko bi ubrzalo tranziciju, i da postoje suštinske razlike između položaja radnika u samoupravnom preduzeću gde su mu svojinska prava ograničena, i radnika preduzeća u vlasništvu zaposlenih, gde kao deoničar ostvaruje sva svojinska prava (Cerović, 1997, 1999; Uvalić, 1996, Uvalić, 1997).

Nuti je 1995. predložio sledeću formulu koja definiše pod kojim uslovom će se ostvariti neefikasnost akcionarstva zaposlenih. Radnici preduzeća u vlasništvu zaposlenih, koji su istovremeno i radnici i akcionari, će težiti da povećaju plate jedino pod sledećim uslovom:

$$Li/L > Ki/K \text{ (Nutu, 1995)}$$

(Li, Ki: udeo radnika u ukupnoj radnoj snazi **L** i ukupnom kapitalu **K**)

Iz formule sledi da će se problem neefikasnosti javiti jedino pod uslovom da je udeo pojedinačnog radnika u ukupnoj radnoj snazi (odnosno platnom fondu) veći od njegovog udela u ukupnom kapitalu preduzeća. Jedino će u tom slučaju radnik akcionar imati veću korist od povećanja plate, nego što bi imao od raspodele dividendi preduzeća. Formula dakle skreće pažnju na značaj poređenja relativnih proporcija učešća radnika u platnom fondu i u kapitalu preduzeća i pokazuje da je moguće da će radnik akcionar biti više zainteresovan za raspodelu dividendi na osnovu uloženog kapitala nego za raspodelu većih plata.

Ovome treba dodati da su neka empirijska istraživanja o efektima privatizacije u zemljama Istočne Evrope pokazala da preduzeća privatizovana putem prodaje ili preuzimanja firmi od strane zaposlenih nisu uvek bila neefikasna. Naprotiv, iskustvo nekih preduzeća u Mađarskoj, Poljskoj, Rumuniji, Sloveniji i Srbiji potvrđuje da su nakon privatizacije firme u vlasništvu radnika i menadžera često bile vrlo efikasne (vidi Uvalić i Vaughan-Whitehead, urednici, 1997; Uvalić, 1997; Prašnikar i Svejnar, 2007).

Druga važna rasprava o privatizaciji u Srbiji je održana u proleće 1996. godine, kada je guverner Narodne Banke Jugoslavije Dragoslav Avramović

osnovao radnu grupu za „Demokratizaciju svojinskih odnosa na liniji privatizacije” u želji da se razmotre postojeći predlozi privatizacije u zemlji, postigne konsensus po ovom pitanju i pripremi novi zakon o privatizaciji za Saveznu Republiku Jugoslaviju. Kao članovi radne grupe bili su pozvani predstavnici vodećih političkih stranaka (uključujući Socijalističke partije Srbije i Demokratske stranke), sindikata i udruženja poslodavaca, kao i stručnjaci iz akademskih krugova (takođe i Božidar Cerović, dok je Sekretar radne grupe bio autor ovog teksta; vidi Avramović i Uvalić, 1996). Nakon nekoliko sastanaka radne grupe, Avramovićev program je predložio obaveznu privatizaciju sa jasno utvrđenim vremenskim rokom, zasnovanu na kombinaciji različitih metoda – komercijalne prodaje spoljnim vlasnicima za gotovinu, besplatne raspodela akcija stanovništvu putem vaučera, konverzije potraživanja u uloge, akcionarstva zaposlenih, prenosa kapitala u državne fondove (za otplatu državnog duga, programe zapošljavanja, vraćanje stare devizne štednje). Model je bio tako koncipiran kako bi svi nešto dobili od društvene svojine, upravo zato što je bila „društvena” – i radnici, i građani, i država. Iako je Avramovićev program privatizacije predat Saveznoj skupštini za diskusiju i usvajanje, on nije niti razmotren jer je tom prilikom, 15. maja 1996, Avramoviću izglasano nepoverenje radi sukoba sa vladajućom političkom strukturom, te je morao da napusti mesto guvernera NBJ.

Ubrzo posle toga, 1997. godine, usvojen je novi Zakon privatizacije Srbije koji je, kao i prethodni zakoni, predvideo dobrovoljnu privatizaciju. Oko 7.000 odabranih preduzeća u društvenom sektoru trebalo je da se samostalno privatizuju na osnovu metoda prodaje, ali su zaposlenima i menadžerima ponovo ponuđeni najpovoljniji uslovi za upis akcija. U prvoj rundi, zaposleni, penzioneri i osigurani poljoprivrednici imali su pravo da besplatno dobiju određenu količinu akcija preduzeća (u vrednosti od 400 maraka u dinarskoj protivvrednosti) za svaku godinu radnog staža, dok ukupna raspodeljena količina nije smela da pređe 60% kapitala preduzeća. U drugoj rundi pomenute kategorije mogle su da kupuju akcije uz popust od 20% (uvećan za 1% za svaku godinu radnog staža, ali najviše do 60%) i sa rokom otplate od šest godina (do iznosa od 6.000 maraka u dinarskoj protivvrednosti) po zaposlenom akcionaru, pri čemu su zaposleni imali prvenstvo prilikom licitacije.

Privatizacija u Srbiji po novom zakonu je tekla izuzetno sporo sve do kraja 2000. godine, kada je došlo do neočekivanog porasta broja preduzeća koja su ušla u proces privatizacije. Dva razloga objašnjavaju povećan interes: prvo, najavljena namera nove vlade premijera Đinđića da će se zakonske odredbe o privatizaciji menjati; i drugo, devalvacija dinara u decembru 2000, koja je automatski povećala dinarsku vrednost besplatnih akcija (izraženih u nemačkim markama) na koje su radnici imali pravo. Pa i pored porasta interesovanja, do

kraja 2000. samo 778 preduzeća (11% od ukupno 7.000 predviđenih za privatizaciju) odlučilo je da započne proces privatizacije (Uvalić, 2010, str. 95-97). Bila su to uglavnom mala i srednja preduzeća; veoma malo velikih preduzeća je bilo motivisano da uđe u proces privatizacije, s obzirom na ograničene količine akcija koje su zaposleni radnici i menadžeri mogli da raspodele i upišu. Do kraja 2000 godine, učešće privatnog sektora u BDP-u Srbije iznosio je oko 40% (Uvalić, 2010, str. 160).

3. KRITIKE NOVOG MODELA PRIVATIZACIJE U SRBIJI NAKON POLITIČKIH PROMENA 2000. GODINE

Ubrzo nakon političkih promena u oktobru 2000. pripremljen je novi zakon privatizacije za Srbiju, koji će kasnije i biti usvojen sredinom 2001. Novi zakon privatizacije je predstavljao radikalna zaokret u odnosu na prethodne modele (vidi Begović, Mijatović, Živković, 2001). Umesto dobrovoljne privatizacije putem akcionarstva zaposlenih, sada je kao dominantan metod predviđena prodaja firmi zainteresovanim kupcima na javnim tenderima i aukcijama, u jasno utvrđenom roku, s namerom da se obezbedi strateški vlasnik koji može da efikasno upravljati preduzećem. Privatizacijom strateških preduzeća trebalo je da upravlja Agencija za privatizaciju, dok su sva ostala preduzeća mogla sama da pokrenu proces privatizacije. Planirana je bila prodaja oko 300 velikih preduzeća na tenderima i oko 2.000 firmi na aukcijama (isključeno je bilo oko 50 velikih firmi koje je trebalo prethodno restrukturirati, kao i sva državna preduzeća čija je privatizacija odložena). Preduzeće je trebalo da ponudi na prodaju do 70% svog kapitala (ili manje, ukoliko kupac nije prihvatio ponudu), a bio je predviđen i besplatan transfer akcija zaposlenima, ali samo ukoliko je većinski deo kapitala prodat. U slučaju autonomne privatizacije, bili su ponuđeni podsticaji za što bržu privatizaciju.² Sva društvena preduzeća predviđena za privatizaciju trebalo je da započnu proces u roku od četiri godine (do kraja 2005); u suprotnom, privatizovala bi ih Agencija za privatizaciju. Ukoliko bi ostale neprodane, akcije bi se prenele na Akcijski fond koji bi ih nudio na prodaju na berzi sve dok se ne bi našli potencijalni kupci. Bilo je predviđeno da se sve prenete akcije prodaju najkasnije do juna 2007. godine.

Predlog novog zakona je stimulisao nove rasprave o privatizaciji u Srbiji. Povodom najave novog zakona, profesor Cerović je organizovao savetovanje na Ekonomskom fakultetu u Beogradu u aprilu 2001. godine. Učesnici savetovanja

² Zaposleni su imali pravo da dobiju 30% od vrednosti kapitala ako se privatizacija sprovede u roku od 18 meseci, 20% ako se sprovede tokom narednih 18–30 meseci i samo 10% ako se obavi tek posle 30 meseci.

su bili tadašnji ministri u vladi Srbije A. Vlahović i M. Dinkić, glavni autori zakona B. Begović, B. Živković i B. Mijatović, kao i mnogobrojni ekonomisti (među kojima i B. Cerović, Lj. Madžar, M. Milovanović, J. Prašnikar, M. Uvalić). Povodom savetovanja pripremljeno je preko 50 pisanih priloga koji su u maju 2001. objavljeni u *Ekonomskim Analima* (vidi Cerović, urednik, 2001).

Mišljenja izneta na savetovanju o nacrtu novog zakona privatizacije za Srbiji na Ekonomskom fakultetu u maju 2001. su bila podeljena. S jedne strane, mnogi učesnici su podvukli prednosti prodaje kao osnovnog metoda novog zakona privatizacije u Srbiji, tvrdeći da su argumenti u prilog ovog metoda vrlo jaki i da je izabran pristup poželjan sa stanovišta više kriterija. S druge strane, neki drugi učesnici su bili načelno saglasni da je metod prodaje dobar, ali su već tada ispoljili kritičke primedbe na novi koncept privatizacije u Srbiji. Ovom prilikom nije moguće izložiti sve stavove, ali će se ukazati na neke najvažnije kritičke primedbe koje su tom prilikom iznete.

B. Cerović je izneo tri osnovna razloga zašto je skeptičan u pogledu novog modela privatizacije (Cerović, 2001). Prvo, metod prodaje preduzeća strateškim partnerima se u drugim zemljama tranzicije nije pokazao kao dovoljan za uspešno restrukturiranje i korporativno upravljanje, jer u procesu privatizacije odlučujuću ulogu igra *institucionalno okruženje*. Drugo, radikalne promene u odnosu na ranije odabrane metode mogu prouzrokovati *dodatne troškove i umanjiti javnu podršku privatizacije*. I treće, prodaja preduzeća kao jedini poželjan metod može prouzrokovati nova *zakašnjenja u primeni privatizacije*. Moguće je da ćemo se suočiti sa dvostrukim problemom: nedovoljna tražnja će ili usporiti proces prodaje ili oboriti cene ponuđenih preduzeća, pa se bar jedan od dva osnovna cilja ovog metoda privatizacije – restrukturiranje od strane novog vlasnika i prihodi od prodaje – neće dostići na očekivanom nivou.³

Na istom savetovanju M. Milovanović je ukazao na brojne probleme metoda prodaje, iako je pozdravio napuštanje modela zasnovanog na deoničarstvu zaposlenih (Milovanović, 2001). Međutim, u zemlji gde nema dovoljno akumulacije ne može se očekivati uspešno sprovođenje privatizacije u nekom razumnom roku, te je potrebno osloniti se na strane investitore. Istovremeno, ne može se očekivati spektakularno interesovanje stranih investitora u zemlji koju karakteriše velika politička neizvesnost. Čak i ako pristigne strani kapital, iskrsnuće raznovrsni problemi vezani za vrednovanje kapitala i administraciju celog procesa, kao i problem kratkih vremenskih preferencija političara koji će biti zainteresovani da firme prodaju što pre makar i po nižoj ceni. Zbog svih ovih problema će se javiti rizik *povećane korupcije*.

³ U kasnijim radovima Cerović je bio mnogo kritičniji prema novom konceptu privatizacije u Srbiji; vidi Cerović (2016).

M. Uvalić je istakla da je Srbija ostala potpuno usamljena u odnosu na sve ostale zemlje bivše Jugoslavije, jer je jedina zadržala kategoriju društvene svojine. Društvena svojina ostala je jedna od četiri ravnopravnih oblika svojine, garantovana u tada važećem Ustavu Srbije iz 1990. (pored državne, privatne i zadružne svojine). Bez uspostavljanja konkretnog vlasnika (titulara) svojinskih prava u preduzećima, proces privatizacije u Srbiji će biti znatno otežan. Zato bi bilo potrebno odmah preduzeti mere kako bi se eliminisala društvena svojina, makar to značilo njenu privremenu nacionalizaciju. Takođe je malo verovatno da će se privatizacija brzo sprovesti u Srbiji zbog ograničene kupovne moći domaćih kupaca i nedovoljnog priliva stranog kapitala. U uslovima opšteg manjka kapitala, mnoga preduzeća u Srbiji će završiti u rukama novih bogataša, oligarha koji su svoj kapital stekli sumnjivim metodama '90-ih godina, što bi značilo da se neće poštovati kriterij socijalne pravde kao jedan od najvažnijih kriterija privatizacije u Istočnoj Evropi (vidi World Bank, 1996, str. 52).

4. REZULTATI PRIMENE NOVOG MODELA PRIVATIZACIJE U SRBIJI POSLE 2001.

Nakon usvajanja novog zakona sredinom 2001. godine, privatizacija u Srbiji je sporo napredovala. Mnogi argumenti koji su istaknuti na savetovanju na Ekonomskom fakultetu u Beogradu u proleće 2001. su se pokazali tačnim.⁴

Kao prvo, došlo je do *velikog kašnjenja u primeni zakona*, te je vlada morala da nekoliko puta pomera predviđene rokove. Iako je usvojeno nekoliko amandmana kako bi se pojednostavio postupak privatizacije, u martu 2003. i u junu 2005, kada je prvobitni rok za završetak privatizacije istekao krajem 2005, od ukupno 2.400 preduzeća predviđenih za privatizaciju, prodato je svega 1.620, te su mnoga preduzeća ostala u portfolju Agencije za privatizaciju (Uvalić, 2010). Do odlaganja je najpre došlo zbog tehničkih problema, ali mnogo važniji razlog bilo je ograničeno interesovanje potencijalnih kupaca, domaćih a posebno stranih. Zbog kašnjenja procesa, rok za završetak privatizacije pomeren je za kraj 2008, a zatim ponovo za kraj 2009. godine. Čak i u slučaju ponude solidnijih firmi putem tendera, od 2001. do 2008. privatizovano je 150 umesto planiranih 300 preduzeća. Štaviše, zbog ograničenog interesovanja, akcije su ponekad prodavane uz veoma veliki popust (20% od knjigovodstvene vrednosti), na holandskim aukcijama, ili u zamenu za obveznice izdate po osnovu stare

⁴ Detaljna analiza rezultata privatizacije u Srbiji do 2005, takođe i u pojedinim sektorima, može se naći u zborniku radova koju je pripremio Božidar Cerović (Cerović, urednik, 2006), koji sadrži radove pripremljene za konferenciju Evropskog udruženja za komparativne ekonomske studije (EACES) u Beogradu 2005. godine.

devizne štednje (Cerović, 2009). Privatizacija je obezbedila preko potrebne budžetske prihode državi, ali ne i brz prenos svojinskih prava. Krajem 2009, doprinos privatnog sektora BDP-u Srbije iznosio je svega oko 60% (Uvalić, 2010).

Drugo, bilo je dosta slučajeva *raskida ugovora o privatizaciji*, prvenstveno zbog nepoštovanja ugovorenih obaveza od strane novih vlasnika. Od početka 2002. do juna 2009, zvanično je prodato 2.245 preduzeća, ali je od toga 420 ugovora raskinuto, što znači da je stvarni broj privatizovanih firmi bio 1.825. U periodu od 2001. do sredine 2017. čak oko 30% ugovora o privatizaciji je raskinuto (Cerović, 2017). Razlozi za raskid ugovora su raznovrsni – od nepoštovanja predviđenih obaveza u vezi sa investicijama i socijalnim programima ili nemogućnosti isplate ugovorene cene, do nezakonite prodaje preduzeća, bezpravnog preuzimanja akcija malih akcionara, obustave proizvodnog procesa i drugih nepravilnosti kao što je neplaćanje plata zaposlenima, zakasnele uplate doprinosa za socijalno osiguranje i slično. Neki od ovih slučajeva su izazvali učestale proteste radnika, višegodišnje sporove i tužbe sudu, kao što se desilo sa zrenjanijskom fabrikom lekova „Jugoremedija” (vidi Vujačić i Stojković, urednici, 2011). Novi vlasnici preduzeća u Srbiji često jesu postali sumnjivi pojedinci koji su se obogatili 90-ih zahvaljujući kriminalnim poslovima.

Treće, *očekivanja brzog i obimnog priliva stranog kapitala* su se pokazala nedovoljno osnovana. Srbija je privukla mnogo manje stranih investitora nego što se prvobitno očekivalo, što delimično objašnjava sporo napredovanje procesa privatizacije. Štaviše, sektorska struktura stranih direktnih investicija je bila takva da nije podstakla brzo restrukturiranje srpske privrede, jer je u prvih desetak godina pretežan deo investicija uložen u sektor usluga (banke, trgovinu na veliko i na malo, telekomunikacije, nekretnine) a relativno malo u prerađivačku industriju.

Četvrto, *ključne institucionalne reforme* su neopravdano odložene (Uvalić, 2007, 2010; Cerović, 2012). Strategija privatizacije nije predvidela, u početnoj fazi, niz važnih institucionalnih reformi koje su od ključne važnosti za mikroekonomske promene, možda još značajnije od promene vlasničke strukture preduzeća. Nije se dovoljno brzo pristupilo stvaranju antimonopolskih institucija i definisanju politike konkurencije, uspostavljanju transparentnijeg privrednog okruženja (posebno olakšanju birokratskih procedura za stvaranje novih preduzeća), revidiranju zakon o stečaju, uvođenju efikasnog sistema korporativnog upravljanja, uvođenju tvrdog budžetskog ograničenja za sva preduzeća (umesto subvencionisanja firmi koje posluju s gubicima) i restrukturiranju državnih preduzeća (Uvalić, 2010). Očekivalo se da će restrukturiranje uslediti kao prateća pojava procesa privatizacije, što se vrlo često nije desilo. Promena vlasništva nije bila dovoljna za uvođenje novih proizvodnih programa, preduzi-

manje investicija ili podsticanje modernizacije i inovacija, posebno u slučaju prodaje domaćim vlasnicima. Neka preduzeća kupljena su samo zato što je to bio jedini način da se dođe u posed zemljišta na atraktivnim lokacijama za gradnju novih objekata. Nedovoljno restrukturiranje ključno je doprinelo slaboj konkurentnosti preduzeća na inostranim tržištima, visokoj nezaposlenosti i sporom razvoju privrednog sektora.

I na kraju, upozorenja o *povećanoj korupciji* su se takođe pokazala tačna (vidi Vujačić i Stojković, urednici, 2011). Evropska komisija je pokrenula pitanje 24 spornih privatizacija 2012. U pitanju su privatizacije preduzete tokom prve decenije 2000-ih godina u Srbiji, ponekad nazivane „pljačkaške”, koje do danas nisu u potpunosti razjašnjene. Međutim, pravilno je postaviti i sledeće pitanje: da li su privatizacije u Srbiji od 2015. naovamo sprovedene na transparentniji način i bez korupcije (Cerović, 2017)?

Osnovna slabost modela iz 2001. je bilo oslanjanje na prvenstveno jedan metod privatizacije – komercijalnu prodaju strateškim investitorima. Bilo je od početka jasno da će biti jako teško privatizovati 2.400 preduzeća isključivo kroz metod prodaje i da proces ne može da se završi za četiri godine. Bilo je za očekivati da strani investitori neće odmah doći u velikom broju, jer je politički rizik zemlje još bio visok a poslovni ambijent krajnje neodgovarajući. Štaviše, neke od boljih firmi su već bile privatizovane, te su 2001. na prodaju ponuđena manje privlačna preduzeća. Umesto oslanjanja prvenstveno na prodaju, bilo bi mnogo bolje da se usvojila strategija privatizacije zasnovana na kombinaciji različitih metoda. Jedan od metoda je trebalo da bude i preuzimanja firmi od strane zaposlenih (tzv. Employee Management Buy-Outs), često korišćen u periodima ekonomskih kriza u zapadnim zemljama, jer bi omogućio bar u nekim firmama određen kontinuitet sa bivšim sistemom, umesto radikalnog prekida sa prošlošću (Cerović, Svejnar, Uvalić, 2015). Model je zakazao i po pitanju socijalne pravde, jer je doveo do prenosa vlasništva na relativno mali broj novih vlasnika, te je doprineo ubrzanom socijalnom raslojavanju, porastu siromaštva i nejednakosti. Uprkos tome što je zakon iz 2001. predvideo socijalne programe za radnike koji su usled privatizacije morali da budu otpušteni, ovi ciljevi su bili sekundarni.

Strategija privatizacije „na više koloseka”, kroz kombinaciju različitih metoda, bi sigurno dovela do boljih rezultata (Uvalić, 2010). Iako je bilo predloga diversifikovanja modela privatizacije u Srbiji (Cerović, 2009), oni nisu usvojeni. Više decentralizovan model privatizacije je mogao da dovede do bržeg razjašnjenja svojinskih prava, jer je mogao da omogući ili postepen oporavak preduzeća, ili dalju prodaju akcija na berzi, ili likvidaciju; jedini nedostatak ovakvog pristupa bi bio manji budžetski prihodi (Cerović, 2009).

5. ZAKLJUČAK

Nakon cele decenije sporog sprovođenja procesa privatizacije u Srbiji, političke promene 2001. godine su dovele do usvajanja „politički korektnog” modela privatizacije (u to vreme preporučen i od strane stručnjaka Svetske banke), s namerom da se u relativno kratkom roku privatizuje veliki broj preostalih društvenih preduzeća. Rezultati su bili nezadovoljavajući sa aspekta nekoliko postavljenih ciljeva. Privatizacija je tekla izuzetno sporo, te su prvobitni rokovi više puta pomerani. Štaviše, oko trećina privatizacija je u međuvremenu poništeno zbog raznih nepravilnosti i nepoštovanja ugovorenih obaveza novih vlasnika. Svojsinska transformacija se nije pokazala dovoljnom za brzo restrukturiranje i veću efikasnost preduzeća u Srbiji, jer su izostale radikalnije reforme institucionalnog okruženja i bolje definisana industrijska politika (Cerović, Nojković, Uvalić, 2014). Strategija privatizacije primenjena u Srbiji posle 2001. nije omogućila brzo restrukturiranje privrede, razvoj i širenje privatnog sektora i brži privredni oporavak, uz mnoštvo negativnih socijalnih posledica, uključujući visoku nezaposlenost, odlazak mladih i najkompetentnijih stručnjaka u inostranstvo i značajan porast nejednakosti. Ovo su i danas neki od ključnih ekonomskih problema Srbije.

Uz svo uvažavanje da je privatizacija neminovno, po prirodi stvari, proces koji je direktno uslovljen određenim ideološkim opredeljenjima, treba svejedno istaći da je u Srbiji, zbog naglašene ideološke obojenosti dugogodišnjih rasprava o privatizaciji, ideologija često postajala važnija od suštine problema i stručnog pristupa ovoj problematici (Uvalić, 2001). I 2001. je prednost nad stručnim mišljenjem dobio „politički korektan” model privatizacije, a time se još jednom usporila primena ovog važnog procesa.

LITERATURA

Avramović, D. i M. Uvalić (1996), „Demokratizacija svojsinskih odnosa na liniji privatizacije”, *Ekonomika*, XXXII, br. 6-7, str. 313-317; takođe i u *O svojinu i svojsinskim promenama*, Srpska akademija nauka u umetnosti (SANU), Ekonomski zbornik, knjiga XI, str. 3-17.

Bajt, A. (1968), „Property in capital and in the means of production in socialist economies”, *Journal of Law and Economics*, 11, str. 1-4.

Begović, B., B. Živković, B. Mijatović (2001), „Novi model privatizacije u Srbiji”, *Ekonomski Anali*, godina XLV, maj, str. 25-57.

Cerović, B. (1991), „Specifičnosti privatizacije društvene svojine”, u B. Cerović (1991), *Od nacionalizacije do privatizacije*, Beograd.

Cerović, B. (1997), „Interno deoničarstvo: mitologeme i razjašnjenja”, *Ekonomski anali*, XLI, 132.

Cerović, B. (1999), „Privatization Methods: An Overview of Old Arguments and New Evidence”, u N. Ostojić i N. Scott (urednici), *Recent Lessons from Transition and Privatisation – Problems of Institutions and Corporate Governance*, Beograd, Evropski centar za mir i razvoj Univerziteta za mir UN, str. 53–69.

Cerović, B. (2000), „Economy of FR Yugoslavia: Transition or Pre-Transition Economy?” *Ljubljana Faculty of Economics Working Paper*.

Cerović, B. (urednik) (2001), *Tranzicija i privatizacija preduzeća i banaka*, Tematski broj, *Ekonomski anali*, godina XLV, maj.

Cerović, B. (2001), „Privatizacija i institucionalno okruženje” u B. Cerović (urednik) (2001), *Tranzicija i privatizacija preduzeća i banaka*, Tematski broj *Ekonomskih analiza*, godina XLV, maj, Beograd, Ekonomski fakultet, str. 107-115.

Cerović, B. (urednik) (2006), *Privatization in Serbia*, Beograd, Ekonomski fakultet, Čugura Print.

Cerović, B. (2009), „Srbija u tranziciji i krizi”, u B. Cerović i M. Kovačević (ur.), *Tranzicija u Srbiji i globalna ekonomska kriza*, Beograd, Ekonomski fakultet, str. 11–30.

Cerović, B. (2012), *Tranzicija. Zamisli i ostvarenja*, Beograd, Ekonomski fakultet, Čugura Print.

Cerović, B. (2017), „Pletenje kablova je posao za najnerazvijenije afričke zemlje”, Intervju u *Istinomeru*, Beograd, 9 Juni.

Cerović, B., A. Nojković i M. Uvalić (2014), „Growth and industrial policy under transition”, *Economic Annals*, Vol. LIX, No. 201 / April – June, pp. 7-34

Cerović, B., J. Svejnar i M. Uvalić (2015), „Workers' participation in a former labor-managed economy: The case of Serbian Transition”, *Economic Annals*, Vol. LX, No. 205, april – jun, str. 7-29.

Madžar, Lj. (1996), „Mitologeme internog deoničarstva”, *Ekonomski anali*, godina XL, br. 130.

Milovanović, M. (2001), „Veća efikasnost može da znači i veću korupciju”, u B. Cerović (urednik) (2001), *Tranzicija i privatizacija preduzeća i banaka*, Tematski broj B. Cerović, *Tranzicija i privatizacija preduzeća i banaka*, Tematski broj, *Ekonomski anali*, godina XLV, maj, str. 116-120.

Nuti, D. M. (1995), „Employeeism: Corporate Governance and Employee Share Ownership in Transition Economies”, Working Paper, objavljeno u M. I. Blejer i M. Škreb (urednici)

(1997), *Macroeconomic Stabilisation in Transition Economies*, Cambridge, embriđ, Cambridge University Press, str. 126-154.

Prašnikar, J. i J. Svejnar (1997), Slovenia u Estrin, S. G. Kolodko i M. Uvalić (urednici) (2007), *Transition and Beyond*, Basingstoke, Palgrave Macmillan, str. 149-173.

Ustav Socijalističke Federativne Republike Jugoslavije 1974, Beograd, Jugoslovenski pregled.

Ustav Republike Srbije 1990, Beograd, Službeni glasnik.

Uvalić, M. (1992), *Investment and Property Rights in Yugoslavia. The Long Transition to a Market Economy*, Cambridge, Cambridge University Press.

Uvalić, M. (1996), „Employee ownership: the international experience”, u N. Ostojić, N. Scott (1996), *Privatization in the Economies in Transition*”, Beograd, ECPD of UN University for Peace, str. 66-96.

Uvalić, M. (1997) „Privatization in the Yugoslav successor states: Converting self-management into property rights”, u M. Uvalić i D. Vaughan-Whitehead (urednici) (1997), *Privatization Surprises in Transition, Economies - Employee Ownership in Central and Eastern Europe*, Budimpešta, International Labour Office & Cheltenham, Edward Elgar, str. 267-301.

Uvalić, M. (2001), „Privatizacija u Srbiji deset godina kasnije”, u B. Cerović, *Tranzicija i privatizacija preduzeća i banaka*, Tematski broj, *Ekonomski anali*, godina XLV, maj, str. 121-124.

Uvalić, M. (2007), „How different is Serbia?”, u Estrin, S. G. Kolodko i M. Uvalić (urednici) (2007), *Transition and Beyond*, Basingstoke, Palgrave Macmillan, str. 174-190.

Uvalić, M. (2010) *Serbia's Transition: Towards a Better Future*, Basingstoke, Palgrave Macmillan; prošireno izdanje na srpskom (2012), *Tranzicija u Srbiji. Ka boljoj budućnosti*, Beograd, Zavod za udžbenike.

Vujačić, I. (1996) „Discontinued Privatisation: The Case of Serbia”, u M. Crnobrnja i Ž. Papić (urednici) (1996), *The Cost of War in Former Yugoslavia*, Evropa Press, Fondacija za mir i rešavanje kriza, Pariz i Beograd, str. 397-405.

Vujačić, I. i D. Stojković (urednici) (2011), *Radno mesto pod suncem. Radničke borbe u Srbiji*, drugo izdanje, Beograd, Službeni glasnik.

World Bank (1996), *From Plan to Market*, Oxford University Press.

Zec, M., B. Mijatović, D. Đuričin i N. Savić (urednici) (1994), *Privatizacija – Nužnost ili sloboda izbora*, Beograd: Jugoslovenska knjiga i Ekonomski institut.

POLICENTRIČNI SISTEMI UPRAVLJANJA: OD SAMOUPRAVLJANJA DO UPRAVLJANJA SPORTSKIM KLUBOVIMA

(U SEĆANJE NA PROFESORA BOŽIDARA CERVIĆA)

Siniša Zarić¹
sinisa@ekof.bg.ac.rs

Apstrakt: Jedna od uvek aktuelnih tema u oblasti i ekonomske teorije, i poslovnog upravljanja, jeste svojinska struktura vodećih fudbalskih klubova. Rastući značaj svojinskog aspekta analize klubova potenciraju brojna istraživanja objavljuvana u nizu naučnih časopisa i knjiga. Kako zaključuju Rohde i Breur (2017), multi-vlasničke sinergije, koje su na delu u nekim od najjačih evropskih liga, predstavljaju izazovna istraživačka pitanja u ekonomiji sporta. Među različitim teorijsko-analitičkim postupcima koji se primenjuju u istraživanjima, posebno mesto ima primena teorije svojinskih prava. U Srbiji se, kada je reč o vodećim fudbalskim klubovima, kao što su Crvena Zvezda i Partizan, dominantno pitanje, u dužem vremenskom period (od početka procesa privatizacije i tranzicije) može formulisati kao problem privatizacije: kada i u kom obimu? U radu se analiziraju iskustva u korporativizaciji fudbalskih klubova u najjačim ligama u Evropi, uz naglasak na rešenja u Nemačkoj ligi. Ova rešenja je i B. Cerović isticao kao moguća najbolja. Istraživanje potvrđuje prednosti modela na primeru fudbalskog kluba Bajern, kao i prihvatljivost ovakvog rešenja u Srbiji. Kada je u pitanju mogućnost njihove primene, naglasak je na ograničenjima koja proizilaze iz neadekvatnog razumevanja svojinskih prava (čemu se suprotstavlja koncept svojine, kao dominant mentalnoj matrici stanovnika Srbije). Nedostatnosti pravnih rešenja odnose se i na nedefinisanost zajedničkog dobra u pravnoj sferi. Slično je sa klupskim dobrom, te, konačno, neafirmisanost mehanizam policentričnog upravljanja.

Ključne reči: teorija svojinskih prava, policentrično upravljanje, fudbalski klubovi, privatizacija

JEL klasifikacija: D2, D4, D92, L1, L2, L83

¹ Univerzitet u Beogradu, Ekonomski fakultet

POLICENTRIC MANAGEMENT SYSTEMS: FROM SELF-GOVERNMENT TO SPORTS CLUBS MANAGEMENT (IN MEMORY OF PROFESSOR BOŽIDAR CEROVIĆ)²

Abstract: *One of the always current topics in the field of economic theory and business management is the ownership structure of leading football clubs. The growing importance of the property aspect of club analysis is reinforced by the numerous studies published in a series of scientific journals and books. As Rohde and Breur (2017) conclude, multi-ownership synergies, which are present in some of the strongest European leagues, represent challenging research questions in the economics of sport. Among the various theoretical and analytical procedures used in research, the application of property rights theory has a special place. In Serbia, when it comes to leading football clubs such as Red Star and Partizan, the dominant question for a longer period (since the beginning of the privatization and transition process) can be formulated as a privatization problem: when and to what extent? The paper analyses the experience in corporatizing football clubs in the strongest leagues in Europe, with an emphasis on German league solutions. B. Cerović also pointed out these solutions as the best possible. The research confirms the advantages of the model on the example of the Bayern football club, as well as the acceptability of such a solution in Serbia. When it comes to the possibility of their application, the emphasis is on the limitations that arise from an inadequate understanding of property rights (which is opposed to the concept of property, as the dominant mental matrix of Serbian residents). The inadequacies of legal solutions also relate to the lack of definition of the common good in the legal sphere. It is similar with the club goods, and, finally, the lack of affirmation of the polycentric governance mechanism.*

Key words: *Property Rights Theory, Polycentric Management, Football Clubs, Privatization*

Mnogostruka ličnost Božidara Cerovića biće upamćena i po dugogodišnjem radu u upravi najtrofejnijeg kluba, fudbalskog kluba „Crvena Zvezda.” Sa odvijanjem tranzicionih procesa u Jugoslaviji (Srbiji), počeo je prodor privatnog kapitala i u oblast sporta. Učešće Cerovića u upravi „Zvezde”, upravo kao politekonomiste i profesora tranzicije, bilo je od posebne važnosti. U nizu intervjua, Cerović je izlagao svoje poglede na perspektive i domete privatizacije u sportu, posebno u vrhunskom fudbalu. Njegov zaključak iz poslednjih publikovanih intervjua jeste da je potrebno najserioznije razmotriti iskustva nemačke lige i, posebno, trofejnog tima Bajern. Budući po profesiji ekonomista, poznati profesor i naučni radnik, orijentisan na stvaralački dijalog sa stranom naučnom javnošću, interes za sport, posebno za fudbal, je profesora Cerovića u kasnijem delu karijere opredelio za saradnju i sa Međunarodnom Asocijacijom za sportske ekonomiste – IASE. To će omogućiti da kroz susrete sa najuglednijim kolegama kojima je ekonomija sporta osnovno opredeljenje (Vladimir Andreff, sa kojim je najviše saradivao, Szymanski, Desbordes, Richelieu...na neke od pobrojanih autora pozivamo se i u ovom tekstu), Cerović na odgovarajući način definiše svoja osnovna opredeljenja o svojskom restrukturiranju najznačajnijih klubova u Srbiji.

* Faculty of Economics University of Belgrade

1. UVOD U PROBLEM: KA TRANSFORMACIJI KLUBOVA

Ako se sport može smatrati značajnom, savremenom industrijom, a procenjuje se da je njegovo učešće u ukupnoj ekonomskoj aktivnosti u svetu oko 3% (Petrović, Zarić, 2013), onda bi se moglo zaključiti da upravo fudbal predstavlja njegovu osnovnu granu. U ovom periodu beleži se veliki rast literature o sportu, u kojoj su posebno značajna istraživanja u oblasti ekonomije i menadžmenta. Raste i broj časopisa koji su namenjeni analizi problematike. Iako su brojniji tekstovi koji se tiču upravljanja sportskim klubovima ili studije o organizaciji događaja (menadžmenta i marketinga sportskih događaja) objektivno rastući ekonomski značaj sporta u celini podstiče i ekonomsku teoriju da u fokus istraživanja postavi sport.

Na koji način dizajnirati svojinsku strukturu u sportu, a da sportska udruženja i sportski klubovi zadrže i svoju društvenu ulogu, ulogu u lokalnim zajednicama, kao i ulogu u kreiranju specifičnog socijalnog kapitala? Koja je prelomna tačka u kojoj, nekada formalna subsumpcija sporta (u našem slučaju: fudbala) pod kapital (privatni, državni...) postaje i njegova realna subsumpcija? Pokazaće se da je problem posebno naglašen u sferi sporta u kojem je kapitalistički način proizvodnje igre, aktivnosti i sportskog događaja naglašen i dominantan.

Ako analiziramo problem kao globalni (a fudbal je globalna igra, sport koji je popularan sada već na svim kontinentima), onda je jasno da se problem artikulacije različitih interesa u domenu sporta posebno reflektuje na traganje i uspostavljanje odgovarajuće strukture svojinskih prava. Aktivnosti, konferencije, asocijacije, pa i izrada posebnih uputstava (The Football Association Wembley Stadium, 2015) su orijentisani ka upoznavanju sa mogućnostima u ovom domenu, ali i ka provokaciji lateralnog mišljenja u procesu traganja za najboljim rešenjima.

U srpskom kontekstu, problem traganja za najboljim rešenjima u oblasti svojinskog restrukturiranja i modernih formi upravljanja kreće se u domenu koji ograničavaju postojeće forme, njihova rezistentnost na promene, a, s druge strane, opšte prihvatanje teze o dominantnoj ulozi privatnog kapitala u klubovima. Međutim, u traženju odgovora, važno je koristiti iskustva najjačih fudbalskih liga u Evropi i sagledati mogućnost korišćenja odgovarajućih rešenja. Konačno, potrebno je dalje unapređivanje i poboljšanje regulatornog okvira za ovu delatnost, jer će analiza ukazati i na niz nedostataka koje sadašnji pravni okvir pokazuje.

2. KOMODIFIKACIJA SPORTA I NJENE GRANICE: TRAŽENJE ODGOVORA

Ekspanzionizam je karakteristika tržišta generalno. Domen robne proizvodnje je sve širi. Svedoci smo nesagledivih procesa ulaska kapitala u mnoge od domena u kojima prisustvo kapitala nije bilo naglašeno. Pomenimo da je odavno kapital prodro u porodicu, kao višečlanu jedinicu (Becker, 1993), zdravlje, brigu o starima, procese vaspitanja najmlađih. Na delu je proces subsumcije prirode pod kapital. Proizvodnja sportskih događaja i sportskih aktivnosti postaje predmet komodifikacije. Odatle, već nekoliko decenija unazad počinje da se govori o „industriji fudbala.“ Ime kluba zadobija tržišnu vrednost, njegovi igrači postaju brendovi. Imovinu ne predstavlja samo stadion, prateći objekti. I sami protagonisti su komodifikovani, postajući predmetom tržišnih transakcija. Kakav je odgovor ljubitelja fudbala na sveopštu komercijalizaciju u ovoj vrsti „industrije“? Istraživači Peter Kennedy i David Kennedy (Kennedy and Kennedy, 2012) su istraživali problem u više zemalja Evrope. Njihovi zaključci govore o svesti da čak i svojom velikom posetom, fanovi su u funkciji vlasnika kapitala, utoljujući njegovu glad za profitom, putem eksploatacije, dodajmo: nacionalnog ili lokalnog, Brenda koji je izgrađen mnogo pre ulaska novog kapitala.

Naglasak je na „potrošnji“ fudbala i njenom uvećanju. Gde su granice ovog procesa u kojem je sve komodifikovano: klub kao brend, igrači kao roba koja se kupuje i prodaje na specijalizovanom tržištu (tržištu monopolističke konkurencije), pri čemu i sami potrošači sportskog događaja, kao gledaoci, postaju svojevrсни elementi robe koja se kupuje, odnosno svojom brojnošću i direktnim učešćem u spektaklu, postaju element događaja koji se kupuje, koji se prenosi preko medija, koji se prodaje i koji služi kao sjajan medijum za oglašavanje drugih proizvoda.

Kako za same sportske događaje, tako i za klubove, posebno za najveća takmičenja i najznačajnije klubove (a u ovom tekstu je o njima reč) potrebno je kontinuirano vršiti procene performansi. U samom traženju odgovora, određeni postupak nudi Desbordes (2012), putem naglašavanja potrebe za stalnim evaluacijama, a time upućuje se i na traženje rešenja za unapređenje delatnosti. Desbordes navodi sedam tipova procena kao što su :

- a. Organizaciona (kakve su organizacione promene potrebne, pa i mogući uticaj na regulatore u cilju snažnije produkcije sportskih aktivnosti i njihovog ekonomskog efekta). Bez obzira na sam svojinsko-organizacioni oblik (prema srpskom Zakonu o sportu https://www.paragraf.rs/propisi/zakon_o_sportu.html, može se funkcionisati kao sportsko udruženje ili kao sportsko privredno društvo);

- b. Finansijska (u ovoj oblasti su danas ogromne promene, od izračunavanja vrednosti klubskog brenda do novih karakteristika tržišta investitora u klubove).
- c. Procena gledanosti, posetioci, ali i generalno prisustvo javnosti.
- d. Sportska postignuća ili rezultati: dostignuti i očekivani.
- e. Procena komercijalnih ugovora, trajanje ugovora, raskidi i produženja, merenje stepena ispunjenja (upravo organizacija sportskog društva i kluba, shvaćena kao firme, u smislu Kouzovog poimanja firme kao snopa svojinskih prava, je veoma opterećena transakcionim troškovima koji su, mada iza „fasade” dobrovoljnosti članstva, pomoći zajednice i velikog broja veterana, kao i relaksaciono-zabavnog karaktera delatnosti, izuzetno visoki u ovim specifičnim ekonomijama (najveći troškovi postugovornog ponašanja, imajući u vidu sklapanje ugovora prilikom kupovine igrača i njihovog doprinosa klubu koji zavisi od niza faktora, zdravstvenog stanja, povreda, itd, kao i niz drugih tipova transakcionih troškova koji se u ovoj delatnosti pojavljuju).
- f. Procena uspešnosti promocije i odnosa sa javnostima, i, konačno.
- g. Političke procene koje su, s obzirom na dostignuti karakter fudbala kao savremene svetske religije, njegovu masovnost, ali i „političko” čitanje sportskih događaja i rezultata, veoma značajne. Kada su u pitanju vrhunski klubovi, koji se takmiče i na međunarodnom nivou, što je slučaj i sa „Crvenom zvezdom”, i sa „Partizanom”, onda ova politička procena ima i svoju unutrašnju, ali i veoma značajnu spoljnu dimenziju.

Danas se u akademskoj zajednici čine naponi da se razviju modeli za merenje performansi fudbalskih klubova. Pored finansijskih, tu je i niz sportskih, kao i drugih indikatora (napred pobrojanih) koje je potrebno uzeti u obzir da bi se razmela sveukupna vrednost jednog istaknutog kluba. Prvi radovi na temu merenja holističkih performansi objavljeni su 2017. u poznatom časopisu „*Soccer and Society*” (Plumley, et al. 2017). Autori su se bazirali na podacima iz Engleske Premijer Lige – Iako je model još uvek u eksperimentalnoj fazi, autori smatraju da će služiti kao uspešna platforma u budućim istraživanjima holističkog obuhvatanja fudbalskih klubova. Imajući u vidu da su Marc Rohd i Cristoph Breuer već konstruisali jedinstvenu bazu podataka o svim vlasnicima klubova koji igraju u prve dve lige u četiri zemlje (Engleska, Francuska, Nemačka i Italija), moguće je raditi dalje analize, kao i istraživati međuzavisnost svojinske strukture i uspeha timova, korišćenjem niza kvantitativnih tehnika, poput korelacione analize, faktorske analize i drugih modela. Iako se baza podataka odnosi samo na period od 2003. godine do 2014. godine, na osnovu podataka se može ukaza-

ti na međuzavisnost structure i većinskog vlasništva sa takmičarskim i drugim, ne samo sportskim, performansama klubova. Takođe, u radu se ističe potreba stavljanja u fokus analize upravo stranih investitora u evropske klubove i menadžerske posledice koje ovaj upliv stranih investitora donosi.

3. DA LI JE PRIVATIZACIJA JEDINO REŠENJE? KLUBSKI FUDBAL IZMEĐU PRIVATNOG I DRŽAVNOG

Svakako se može reći da je broj onih koji se na naučni način bave, kako bi Avramović (2006) rekao, „fudbalom kao globalnom religijom sve je veći, u skladu sa narastanjem fudbala kao industrije (ali i interes industrija za fudbal, s druge strane). Može se sa sigurnošću zaključiti da glavni deo putanje/linije lopte vodi kroz tržište (Zarić, 2010). Zakonska mogućnost privatizacije u sportu u Srbiji dočekana je sa odobravanjem, kao neminovni deo procesa reformi i uvođenja tržišnih kriterijuma. Sam Zakon o sportu daje dosta široke mogućnosti za traganjem za odgovarajućim kreativnim rešenjima. Naime, zakonom je predviđena mogućnost osnivanja sportskih udruženja, ali i (sportskih) privrednih društava.

Predviđa se i mogućnost promene pravnog oblika, prelaza iz pravne forme sportskog udruženja u sportsko privredno društvo. B. Cerović je autor niza zapaženih knjiga i akademskih članaka na temu dometa privatizacije ne samo u Jugoslaviji i Srbiji, već i u tranzicionim privredama u celini (Cerović, 2015). Ako bi trebalo opredeliti Cerovićev stav u odnosu na dva suprotstavljena načina odvijanja privatizacije, a to su šok terapija, odnosno instant privatizacija, s jedne strane, i gradualistički pristup, s druge strane, generalno bi se moglo reći da je Cerović skloniji gradualističkom pristupu, posebno imajući u vidu razvijenost tržišnih oblika poslovanja u socijalističkoj Jugoslaviji i ponašanje samoupravnih robnih proizvođača koji su oblikovali specifičan pogled na društvene probleme i menjanje svojinske strukture. Iako pobornik privatizacije i svojinskog restrukturiranja, Cerović naglašava da su mnoga iskustva u proteklom period bila negativna, pa nije sklon da veruje da bi privatizacija klubova „Crvena zvezda” i „Partizan” nužno dovelo do efikasnog ekonomskog rešenja. U međuvremenu, Cerović (https://ekspres.net/sport/intervju/-rof.dr-bozidar-cerovic-ispitati-kudaje-odlazio-Zvezdin-novac_) nastavlja svoja traganja za efikasnim ekonomskim rešenjem problema privatizacije u sportu, sa akcentom na privatizaciju dva najveća kluba u Srbiji. Ova potraga za rešenjem može se nazvati i hod ka lateralnom mišljenju.

U profesionalnom fudbalu u Srbiji, glavni izvor prihoda, kako Cerović ističe, jeste razvoj i „prodaja” igrača. odnosno proizvodnja ove specifične robe (komodifikacija na delu). U tom smislu, veoma je širok proctor za praktikovanje drugih menadžerski tu upravljanju klubovima i postizanje njihovog dobrog poslovniog i sportskog rezultata. Tabela 1. prikazuje osnovne poslovne segmente u profesionalnom fudbalu:

Tabela 1. Glavni poslovni segmenti u profesionalnom fudbalu

Izvori/prihodi	Klubovi/pre 1990	Klubovi/timovi (od 1990 tih)
Fudbalski tim	-Ulaznice i donacije -Sponzorstva i oglašavanje -Prava prenošenja (sve prema relativno niskim nivoima cena)	Ulaznice i prodaja sportske opreme i suvenira -Razvoj i prodaja igrača -Sponzorstva i advertajzing -Prava prenošenja -dopunska potrošnja ³
Objekti	Stadioni i prateći objekti u javnom vlasništvu	Multifunkcionalni objekti, posebno stadioni koji postaju arene-industrija gostoprimstva
Brendovi	Klubska članarina	Promocija ne-fudbalskih dobara i usluga (kreditne kartice, osiguranja, usluga mobilne telefonije i igre na sreću)

Izvor: adaptirano i prošireno iz Matusiewicz, 2000

I u evropskom profesionalnom fudbalu razvoj i prodaja igrača ostaje kao jedan od osnovnih prihoda u period nakon 1990. No, vrednost brendova je mnogostruka, svakako je od najvećeg značaja za promociju nefudbalskih dobara i usluga. U Srbiji, stadioni i prateći objekti su i dalje u javnom vlasništvu), a klubovi imaju pravo korišćenja. U stanju u kome jesu, javno vlasništvo je razumljivo, jer njihovi standardi ne omogućavaju intenzivnije korišćenje. S druge strane, sve je češća pojava, da klubovi investiraju, dugoročno se zadužujući na bankarskim tržištima u polivalentne objekte. Interes za njihovu privatizaciju u sadašnjem stanju u kojem su, mogao bi da se razume kao interes za prostor sa perspektivom drugačije namene. Pravna regulative inače omogućava parcijalnu prenamenu prostora i objekata kako bi se povećala efikasnost njihove upotrebe, a da se ne ugrožava osnovna delatnost sportsko društva, odnosno fudbalskog kluba.

³ Sekundarna potrošnja ideja je da dobijete malo više prihoda od postojećih kupaca kada su s vama

4. NEMAČKI MODEL I INSTITUCIONALNA SREDINA: ZAŠTO JE NEMAČKI MODEL POTREBNO PROUČITI U SRBIJI?

U ekonomici sporta, u akademskim tekstovima, najčešće se analiziraju rešenja koja dominiraju najznačajnijim fudbalskim organizacijama i ligama u Evropi. To su Engleska, Francuska i Nemačka, uz nastojanja da se empirijska istraživanja prošire in a Italijansku i Špansku ligu („Velikih 5”). U prikazu teorijskih koncepata, ali i u empirijskom istraživanju koje su Rohde i Breuer (2017) objavili, dvojica autora analizirajući nacionalna tržišta za investitore u fudbalske klubove, uočavaju niz promena u odnosu na tradicionalne vlasničke strukture. njihova empirijska analiza pokazuje da francuske klubove preuzimaju većinski privatni investitori, dok u Engleskoj, beležimo i dalje upliv stranih investitora. Konačno, i nemački klubovi se transformišu, otvarajući se za strateške investitore. Određeni vid deregulacije karakterističan je na svim ovim tržištima. Ekonomske politike i pravna artikulacija utiču na razvoj ovog specifičnog tržišta investitora.

U transformaciji klubova veliku ulogu igraju i karakteristike institucionalne sredine i njene tradicije. Tako Cerović (www.nin.co.rs) ističe da su klubovi u Engleskoj od početka XX veka formirani kao akcionarska društva, zakonski, a da su *de facto* počeli da funkcionišu kao kompanije tek krajem veka. Govoreći, pak, o modelu koji bi trebalo staviti u fokus izučavanja u Srbiji, i Cerović se opredeljuje za nemački model. Dakako, i pored nesumnjive različitosti institucionalnih uslova u dve zemlje, niz formalno-pravnih uslova su u mnogome ispunjeni danas, sa stanovišta realnih mogućnosti institucionalnog približavanja ovom uspešnom modelu. Iako nije rešeno većinsko svojinsko učešće kao obavezno u Fudbalskom klubu, i u Statutu Fudbalskog kluba „Crvena zvezda” (koji je potpisao kao predsedavajući upravo Božidar Cerović), indirektno se naglašava primat Sportskog društva. Tako, član 54. Statuta Društva naglašava da „U slučaju prestanka rada Kluba, imovina Kluba pripada Sportskom društvu „Crvena zvezda” Beograd” (http://www.crvenazvezdafk.com/upload/Page/Documents/2016_06/STATUT%20KLUBA.pdf).

Tradicije koje baštini naš sport, a i vrhunski fudbal jesu tradicije kreiranja pripadnosti sportskim institucijama i poverenja u njih. Bile su to i značajne poluge kreiranja socijalnog kapitala u lokalnim sredinama, i širem, obezbeđuju platformi za komunikaciju pripadnika različitih delova društva, ne zanemarujući sportiste koji više nisu aktivni, veteran i, svakako, navijače. Vrednosti ovako kreiranog socijalnog kapitala se, savremenim sociološko-ekonomskim metodama istraživanja mogu ispitati i kvantifikovati. Svaki definitivni oblik transformacije ne bi trebalo da ugrozi process kreiranja socijalnog kapitala, danas jedne od naglašenih tema ekonomske teorije.

Važno je istaći da su tradicije samoupravnog društva u kojem se saodlučuje, i dalje deo mentalne matrice eksjugoslovenskog društva. Pejović (Pejović naglašava da je umerenost i prihvaćenost ovog modela umnogome onemogućila bržu privatizaciju i promenu vlasničke strukture, u odnosu na tempo kojim se privatizacija odvijala u drugim postsocijalističkim zemljama). Istraživanja iskustava i perspektiva samoupravljanja i drugih participativnih pristupa, ostaje Cerovićev interes koji naglašava kroz komunikaciju sa onim ekonomistima koji nisu razmišljali samo iz ugla jugoslovenskog modela samoupravljanja, već istražujući i druga iskustva. Tako, on saraduje u okviru Međunarodne asocijacije za participativnu ekonomiju (International Association for the Economics of Participation, www.iafep.org). Naravno, iz ugla sportskih društava, može se sagledati ogromna uloga iskustava i ideja njegovih članova.

Neformalne institucije, navike i običaji se veoma sporo menjaju, tako da i doživljaj sportskog društva, pa i fudbalskog kluba, i njegove uloge u društvu i dalje predstavlja deo mentalne matrice koja je duboko utisnuta u svesti građana. U izveštaju za Hrvatsku rađenom za Global Entrepreneurship Monitor (GEM) tim autora ističe (Singer et al, 2016) da je jedina karakteristika preduzetničkog potencijala Hrvatske koja je u prednosti u odnosu na druge zemlje upravo spremnost zaposlenih da i dalje izražavaju svoja mišljenja i predloge.

Ovakvu osobinu postjugoslovenskih društava možemo povezati sa tradicijama saodlučivanja (Mitbestimmung) u zapadnonemačkom društvu. Na takvoj platformi (Trinczek, 1989) i uz solidne zalihe socijalnog kapitala koje u Nemačkoj mogu da se identifikuju, značaj društva koje ostaje većinski vlasnik prvoliigaškog kluba je svakako najveći. Koristi talenat, znanje i iskustvo velikog broja učesnika je danas dobilo svoju savremenu artikulaciju u tehnicu poznatoj pod nazivom „Crowdsourcing” (Howe, 2006) koja je, ipak, suštinski drugojačija, jer koristi usmerenja i znanje „gomile” samo po posebnim pitanjima i zadacima (na primer, prepustiti klubovima navijača da odluče o nekim posebnim pitanjima). veliki je broj razloga koji nas upućuje na mišljenje da treba ići tragom iskazanih stavova B.Cerovića i posebno valorizovati i primenjivati model koji se demonstrira u nemačkoj Saveznoj ligi.

Teorijska diskusija, u akademskoj sredini, bi mogla da obuhvati i rezultate doprinosa Elinor Ostrom (Ostrom, 1990, 2010, 2014) imajući u vidu kompleksnost ekonomskog sistema: sportsko društvo-fudbalski klub-sportski objekti. Njen poziv da razmišljamo s druge strane podele na tržište i državu, upućuje nas na istraživanje rezultata u analizi policentričnog upravljanja u radovima Ostromovih, ali i njihovih učesnika. Druga teorijska platforma vredna razmatranja jeste teorija klupskog dobra, istaknuta u radovima Buchanana (1965), McNutta (1999) i drugih. Istraživanja će se najverovatnije kretati u pravcu inkorporiranja dostignuća alternativnih ekonomskih teorija u modelovanje svojinske i upravljačke infrastructure u sportskim društvima i klubovima.

5. STUDIJA SLUČAJA FK BAJERN MINHEN

Više puta je u javnosti pominjan način organizacije klubova u Nemačkoj ligi kao model koji treba proučiti i razmotriti njegovu primenljivost u srpskim uslovima. B. Cerović u poslednjem intervjuu direktno ukazuje na prednosti ovog rešenja. Za potrebe ovog rada uzet je model jednog od najuspešnijih fudbalskih klubova u svetu, Bajerna iz Minhena. U osnovi organizacije koja je policentrična, jeste privredno društvo (FC Bayern Munchen eV Eintrager Verein). Ovo Udruženje je vlasnik 75% akcija Fudbalskog kluba. U osnovi nemačkog rešenja je da sportsko društvo treba da ima vlasništvo od minimum 50% + 1 akcije, čime je obezbeđen aktivnost kluba pod tradicionalnim imenom, imenom sa kojim se identifikuju stotine hiljada navijača i koje predstavlja jedan od najvećih brendova Bavorske i Nemačke. Sportsko društvo na taj način zadržava prava kontrole strateškog razvoja kluba.

Akcionarsko društvo Fudbalski klub Bajern Minhen (FC Bayern Munchen AG) jeste atraktivan entitet za ulaganje velikih kompanija, koje time snažno povećavaju svoju vidljivost, uticaj na globalnom planu, a snaženjem kluba doprinose i jačanju socijalnog kapitala sredine, imidžu grada i zemlje.

Slika 1. Vlasnička struktura fudbalskog kluba Bayern Munich AD



Izvor: <https://fcbayern.com/en/club/company/teaser-stockholder>

Ovde se treba osvrnuti na još jedan poznati pojam iz oblasti kompanijskog zakonodavstva, a to je pojam zlatne akcije. Naime, i u našoj praksi je poznato definisanje zlatne akcije, kojom se označava specifična akcionarska struktura u kojoj je-

dan akcionar (jedan vlasnički entitet) poseduje paket od 50% plus jedne akcije, što mu omogućava da suštinski daje pravac odlučivanju u privrednom subjektu, ovoga puta, rečeno jezikom srpskog Zakona o sportu, u sportskom privrednom društvu. U srpskoj privrednoj praksi, rešenje putem definisanja prava „zlatne akcije” (http://www.beogradnet.net/zlatna_akcija) se uglavnom pripisuje potrebi da država u postupku privatizacije strateški važnih privrednih subjekata, privatizuje 50%, a da zadrži 50% plus jednu, „zlatnu” akciju (Lepetic, 2007) koja omogućava državi sprečavanje eventualnih odluka koje bi bile suprotne širim interesima zajednice, odnosno koje nisu u skladu sa usvojenim nacionalnim strategijama i politikama.

Eventualna svojinska transformacija srpskih klubova „Crvene Zvezde” i „Partizana” i njeno normativno definisanje, treba da i explicite naglasi značaj „zlatne akcije”, bez obzira na dostignuti nivo privatnog kapitala u svojinskoj strukturi (do 50%). Ovo tim pre što zakonodavni okvir postoji (član 62. Zakona o privrednim društvima https://www.paragraf.rs/propisi/zakon_o_privrednim_društvima.html) definiše pojam kontrolnog člana društva, iako se „zlatna akcija” explicite ne pominje) i njegova primena je moguća u situaciji koja bi koristila pozitivne efekte postignute u Nemačkoj ligi.

6. ZAKLJUČNA RAZMATRANJA

U klubskom fudbalu u Srbiji proces svojinske transformacije i organizacionog prilagođavanja nije u potpunosti završen. Polje rešenja u kojem je i dalje očekivani upliv državnog interesa i budžetskih izdvajanja evidentan, na jednoj strani, kao i mnogi neuspeli pokušaji potpune privatizacije, s druge strane, zahteva policentrično upravljanje u ovoj oblasti. Policentrično upravljanje (i razmišljanje) se i u ovom domenu nalazi s one strane klasičnog dualizma „država – tržište”. U odeljku pod nazivom „Tržište, pretnja socijalnoj koheziji”, Nobelovac Žan Tirol (Tirole, 2017) ukazuje na hoćemo gluovu kritičku konstataciju da u globalnom društvu nije više važno sve ono što nas usmerava ka postizanju rezultata, već „rezultat sam po sebi.” Upravo koncept policentričnog upravljanja i traganja za određenim institucionalnim rešenjima u sportu (ovoga puta, u vrhunskom fudbalu), ima za cilj da afirmiše i najbolju upotrebu postupaka i radnji koje prethode samoj borbi na terenu i njegovom krajnjem rezultatu: definisanje prava, obezbeđenje učešća različitih stejkoldera u konstituisanju i upravljanju sportski društvom, ali i finansijsko jačanje fudbalskih klubova kroz postupak privlačenja privatnog, akcionarskog, kapitala.

Fudbalski klub organizovan kao uspešno društvo kapitala, sa kontrolnim paketom u rukama sportskog društva, kao atraktivan i moćan subjekt na tržištu,

kredibilan, kreditno sposoban, ima interesa da ulaže ne samo u igrače i trenere, već i u objekte. Ekonomski interes akcionarskog društva, s druge strane, ne mogu biti samo zastareli sportski objekti koji će služiti da se na njihovim terenima dvadesetak i više puta godišnje održi sportski događaj (prvenstvena ili međunarodna utakmica). Na stadione i objekte u ovom momentu vodeći srpski klubovi imaju pravo korišćenja. Moderno strukturirani klubovi sa definisanim vlasničkim pravima bi strateški bili orijentisani ka izgradnji novih, multifunkcionalnih stadiona/arena koji bi svojim tehničkim performansama omogućili njihovo korišćenje za različite tipove događaja, a time i uspešno upravljanje njima.

Danas je naučna diskusija u oblasti ekonomije sporta i upravljanja u sportu postali veoma bogata. njenim istraživanjem može da se inspiriše rasprava i daju predlozi za unapređenje kako Zakona o sportu, tako i statuta vrhunskih klubova. Nije sporno da mnoga sadašnja rešenja zakonskog i statutarnog karaktera treba usavršavati (sportsko društvo kao partnerska firma, u kojem članovi odgovaraju solidarno svom svojom imovinom, kako ulagati napore ka dostizanju optimalnog broja članova (McNutt, 1999) ali i maksimalne korisnosti za članove, omogućiti rešenja koja se oslanjaju na teoriju svojinskih prava (Honore, 1961) U ovom domenu posebno koncept svojine koji je iz kontinentalnog prava preuzet u našem pravnom sistemu ne može da pruži najbolju institucionalnu podršku policentričnom upravljanju. O ograničenjima našeg shvatanja vlasništva u svojim tekstovima je pisao Madžar (Madžar, 1995, 1996). Akcionar kluba ne poseduje sav spektar svojinskih prava u Honoreovom smislu. Član sportskog društva, takođe, ne poseduje neka od ovako definisanih prava. Posebno mislimo na ograničeno raspolaganje pravima na kapitalnu vrednost stvari (ko može prodati klub, razmeniti ga ili uništiti), kao jedno od 11 svojinskih prava koje Honore navodi).

Svakako, ograničenja u daljoj diskusiji, koju je Božidar Cerović artikulisao i u javnim medijima, proizilaze iz navedenih nedostatnosti u oblasti legisla-ture, nedostatka određenih tradicija, ali i od manjka šire artikulacije stručnih i naučnih mišljenja o ovim pitanjima. S druge, pak strane, rast određene literature, ugled i značaj kako akademskih asocijacija (navedimo Međunarodnu asocijaciju sportskih ekonomista, IASE, www.iase-sport.org, sa kojom je Cerović saradivao), tako i internacionalnih profesionalnih sportskih i klubskih asocijacija, pruža bogatu i kreativnu platformu za promišljanje puteva traganja za optimalnom organizacijom i svojinskom strukturom u vrhunskom fudbalu u Srbiji.

LITERATURA

- Artus, I. i Roebler, St. (2019). Betriebsratsgründungen als kollektive Deutungskämpfe um Mitbestimmung. Preuzeto sa https://www.researchgate.net/publication/333578395_Betriebsratsgrundungen_als_kollektive_Deutungskampfe_um_Mitbestimmung 12/11/2019.
- Avramovic, Z.S. (2006). Fudbal kao globalna religija. Beograd, Publikum
- Becker G., (1993), A Treatise on the Family: Enlarged Edition, Harvard University Press
- Buchanan, J. (1965). An Economic Theory of Clubs. *Economica* New Series, Vol. 32, No. 125 (Feb), pp. 1-14
- Cerović, B., Svejnar, J., Uvalić, M., (2015). Workers participation in a former labour-managed economy: The case of Serbian transition, *Economic Annals*, 205, pp. 7-30
- Desbordes, M. (2012). Football Event Management. In: J.L. Chapellet and D. Aquilina (Eds) *Handbook of Football Association Management* (pp. 117-144) UEFA Education Programme, Nyon, Switzerland:UEFA
- Honoré, A .M. (1961). Ownership. Making law bind: essays legal and philosophical. Oxford: Clarendon Press, 161–92, (Originally published in Guest AG, ed.) *Oxford essays in jurisprudence*. Oxford: Oxford University Press 1961 107–147.
- Howe, J. (2008). *Crowdsourcing (Why the Power of the Crowd is Driving the Future of Business)*, New York, Three Rivers Press
- Kennedy, P. and Kennedy, D. (2012). Football supporters and the commercialisation of football: Comparative responses across Europe. *Soccer and Society* 13(3):327-340
- Madžar, Lj. (1995). Svojina i reforma, I knjiga: Svojina, Beograd, Ekonomski institute i Institut ekonomskih nauka.
- Madzar, Lj. „Privatizacija kao cilj privredne i drustvene tranzicije” u: Svojina i slobode - aspekt tranzicije, Eds.Vasic, P., Maksimovic, S., Goati, V., Vukotic, V., Sukovic, D. i Kojcinovic, D. (1996), Institut drustvenih nauka, pp.1-9
- Matusiewicz, R. (2000). Business management issues. In S. Hamil, J. Michie, C. Oughton, & S. Warby (Eds.), *Football in the digital age* (pp. 160-169). Edinburgh: Mainstream Publishing
- McNutt, P. (1999). Public Goods and Club Goods. file:///C:/Users/Sinisa%20Zaric/Downloads/PUBLIC_GOODS_AND_CLUB_GOODS.pdf
- Lepetic, J. (2007). Private v. Public Law: Golden shares in the jurisprudence of the Court of Justice of the European Union. *Pravo i Privreda* vol. 55, iss. 4-6, pp. 118-139
- Ostrom, E., (1990). *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*, Cambridge University Press

Ostrom, E., (2010). Beyond Markets and States: Polycentric Governance of Complex Economic Systems, *American Economic Review*, 100(3), pp. 614-72

Ostrom, V., (2014). Polycentricity: The Structural Basis of Self-Governing Systems, in F. Sabetti and P. D. Agica, eds. *Chances, Rules, and Collective Action*, Colchester, UK, European Consortium for Political Research Press, pp. 45-60

Pejović S., (2004). Diferencijacija rezultata institucionalnih promena u Centralnoj i Istočnoj Evropi: uloga kulture, *Ekonomski anali* 163, pp. 7-30

Petrović, L. and Zarić, S., (2013). The Strategic Sports Event Planning Process Model: A Contemporary Approach, in: Zarić, S. (Ed by) *Event Planning: Principles and Practices*, Hesperia.edu, Belgrade, pp. 197-246.

Plumely, D., Whilson, R. Ramchandani, G. (2017). Towards a model for measuring holistic performance of professional Football clubs. *Soccer and Society* 18(1), 16-29

Rhode, M. and Breuer, C. (2015). The market for football club investors: a review of theory and empirical evidence from professional European football. *European Sport Management Quarterly*, Vol 17, Issue 3, 265-289

Richards, T. (2010). *Soccer and Philosophy: Beautiful Thoughts on the Beautiful Game (Popular Culture and Philosophy)*. Open Court; First Edition edition

Singer, S., Šarlija, N., Pfeifer, S., Oberman P. S. (2016). *Što čini Hrvatsku (ne)poduzetničkom zemljom?* GEM Hrvatska, Zagreb: Cepor

The Football Association Wembley Stadium (2015). *CLUB STRUCTURES (A Guide to Club Structures for National League System and other Football Clubs)*. www.TheFA.com/YourGame

Tirole, J. (2017). *Economics for the Common Good*, Princeton University Press, Princeton and Oxford.

Trinczek, R. (1989). *Betriebliche Mitbestimmung als soziale Interaktion*

Ein Beitrag zur Analyse innerbetrieblicher industrieller Beziehungen.

Zeitschrift für Soziologie, Volume 18(6), 444-456

Zarić, S. (2019). Social Capital and Local Development: Citizen Participation in Decision-making Processes in Football, P. (Ed.) *Contemporary Drivers of Local Development*, pp. 425-441, Maribor: Lex Localis

Zarić, S. (2010). Kako postići dobar rezultat u upravljanju fudbalskim događajem? u: Avramović, Z.S., *Fudbal na prvom mestu*, Publikum, str. 334-339.

<https://www.lawinsport.com/content/articles/item/football-club-ownership-in-germany-less-romantic-than-you-might-think>

<https://fcbayern.com/en/club/company/teaser-stockholder>

<https://www.blic.rs/vesti/tema-dana/posto-partizan-i-zvezda/rcde0yv>

<http://www.nin.co.rs/arhiva/2494/tema.html>

http://www.begradnet.net/zlatna_akcija

<https://www.ekspres.net/sport/intervju-prof-dr-bozidar-cerovic-ispitati-kuda-je-odlazio-zvezdin-novac>

Zakon o privrednim društvima

https://www.paragraf.rs/propisi/zakon_o_privrednim_društva.html

Zakon o sportu https://www.paragraf.rs/propisi/zakon_o_sportu.html

<https://www.atkearney.com/documents/10192/6f46b880-f8d1-4909-9960-cc605bb1ff34>

www.iase-sport.org

www.iafep.org

http://www.crvenazvezdafk.com/upload/Page/Documents/2016_06/STATUT%20KLU BA.pdf

Drugi deo

*Ekonomaska tranzicija, efekti
privatizacije i ekonomika sporta*

TRANZICIJA I KLASIFIKACIJA EKONOMSKIH SISTEMA

Ivan Vujačić¹

E-mail: vujacic@ekof.bg.ac.rs

Jelica Petrović-Vujačić²

E-mail: j.petrovic @ sf.bg.ac.rs

Apstrakt: Rad je posvećen analizi klasifikacije privrednih sistema. Konstatuje se da klasifikacije na kapitalističke, socijalističke centralno-planske i socijalističko tržišne sisteme kao i klasifikacije koje svrstavaju kapitalističke tržišne privrede u anlgo-saksonske, evropsko kontinentalne i azijske tipove privrednih sistema nisu dovoljne da objasne nove fenomene u globalizovanoj privredi. Naime, posle propasti centralno-planskih privreda pojavile su se zemlje u tranziciji kao posebna kategorija u okviru kojih se odvijaju procesi dubinske transformacije društveno-ekonomskog poretka. Zemlje u tranziciji je trebalo da teže i po mnogim standardima dosegnu evropske razvijene tržišne privrede u dogledno vreme. U tom smislu, nove kategorije novog državnog kapitalizma, burazerskog kapitalizma i zarobljene države postaju novo analitičko oruđe koje može biti od pomoći u razvrstavanju privrednih sistema. Klasifikacija koja inkorporira ove koncepte data je na osnovu nove Balcerovičeve klasifikacije u koju su sem privrednih karakteristika uključene i karakteristike dobro uređenog, demokratskog razvijenog društva.

Ključne reči: ekonomski sistemi, tranzicija novi državni kapitalizam, burazerski kapitalizam, zarobljena država

JEL klasifikacija: D72, P16, P50

¹ Univerzitet u Beogradu -Ekonomski fakultet

² Univerziteta u Beogradu -Saobraćajni fakultet

Ovaj rad je podržan od strane Ministarstva prosvete, nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije, projektom br. 179065.

TRANSITION AND THE CLASSIFICATION OF ECONOMIC SYSTEMS

Abstract: *The paper deals with the analysis of the classification of economic systems. It notes that the classification into capitalist, socialist centrally planned and socialist market systems, as well as the classifications of variants of capitalism into the Anglo-Saxon, European continental and Asian model are inadequate to explain new phenomena in a globalized economy. After the downfall of the centrally-planned economies, economies in transition came into existence as a category which describes processes of deep socio-economic transformation. Countries in transition aspired to meet the standards of developed European market economies in due time. In light of this, new categories of new state capitalism, crony capitalism and state capture become the new analytical tools that can ease the classification of economic systems. A classification that incorporates these concepts is introduced on the basis of the new classification of economic systems given by Balcerowicz. This classification aside of economic characteristics includes the characteristics of well-governed democratic societies.*

Key Words: *Economic System, Transition, New State Capitalism, Crony Capitalism, State Capture*

Jel klasifikacija: D72, P16, P50

1. UVOD

Još pre nastanka socijalizma, vršila su se teorijska poređenja sa aspekta ekonomske efikasnosti između slobodno-tržišnog kapitalističkog modela i socijalističkog modela zasnovanog na državnoj svojini.³ Poređenje privrednih sistema dobilo je novi smisao sa nastankom socijalizma u Sovjetskom Savezu i uvođenjem centralno-planskog sistema. Ne samo da je nastao jedan novi sistem alokacije resursa, već je taj sistem iskazao ambiciju da sustigne i nadmaši razvijene kapitalističke zemlje. Širenje socijalizma je rezultiralo stvaranjem njegovih podvarijanti posle prvih pokušaja privrednih reformi. Tako su neke socijalističke zemlje imale specifične karakteristike (Mađarska, Poljska, Kina), dok je najdramatičnije razlike u odnosu na ostale zemlje ispoljila Jugoslavija. Privredni sistem Jugoslavije je doveo do razvoja teorije samoupravne firme i samoupravne privrede, koja se i danas proučava.

³ Barone, E. (1908). „The Ministry of Production in a Collectivist State”, objavljeno u Hayek, F. (urednik). (1963), *Collectivist Economic Planning*, Routledge and Kegan, str. 245-291.

Pad vladavine komunističkih partija u Evropi doveo je do pada socijalističkih privreda i otvorio proces tranzicije ka kapitalističkoj tržišnoj privredi. Upporedna analiza privrednih sistema posle 1989. godine postaje analiza raznih iskustava tranzicije ka tržišnoj privredi. Istovremeno, predmet velike pažnje je i privredni sistem Kine koji je teško definisati. Interesovanje za Kinu je svakako podstaknuto činjenicom da nijedna tako velika zemlja u tako dugom periodu nije imala izuzetno visoke stope rasta.

No, analize komparativnih privrednih sistema nisu bila isključivo fokusirane na poređenje socijalističkih privrednih sistema. Jedan značajan deo literature je u prvi plan stavljao poređenje između različitih varijanti kapitalističkih privrednih sistema. Tako je izvršena opšta klasifikacija privrednih sistema kapitalističkih zemalja u tri osnovna tipa: anglosaksonski, evropski i azijski. Ova podela nije uvedena na osnovu pukog geografskog određenja i empirije, već počiva na dubljim istorijsko-filozofskim temeljima i formiranim kulturnim obrascima socijalne interakcije koji ove tipove kapitalizma čine različitim. Značajne razlike u okviru razvijenog kapitalizma se manifestuju u pogledu uloge države, korporativnog upravljanja, modela finansiranja privredne aktivnosti, socijalne sigurnosti, uloge radništva, shvatanja prava i drugim karakteristikama. Pored toga, moguće je izvršiti dalje podele u okviru ovih modela, pa se tako može izdvojiti socijalno-tržišna ekonomija Nemačke, diržižistički sistem Francuske i sistem državnog blagostanja skandinavskih zemalja. U okviru azijskog modela kapitalizma, velika pažnja se poklanja privrednom sistemu Japana koji je bio uzor drugima i koji ima svoje posebne aspekte. Pad komunizma, tranzicija, otvaranje, razvoj i rast Kine, globalizacija, pojava tržišta u nastajanju i finansijska kriza 2008. i svi ovi fenomeni zajedno stvorili su potrebu da se ponovo osmisli čitav niz pojava i njihova međusobna interakcija. Posebno je važno analizirati uspešnost procesa tranzicije ka tržišnoj privredi. Ovaj novi kontekst stvara potrebu za redefinisanjem klasifikacije privrednih sistema kroz uvođenje novih obeležja i kriterijuma.

2. NOVE KLASIFIKACIJE PRIVREDNIH SISTEMA

Počecemo od Balcerovičeve klasifikacije koja je data u Tabeli 1.

Tabela 1. Balcerovičeva klasifikacija ekonomskih sistema

Tipovi ekonomskih i društvenih sistema	Demokratija Političke slobode	Ljudska prava	Vladavina prava	Ekonomske slobode	Javna socijalna potrošnja	Primeri: zemlje
Socijalizam	Nedemokratski	nepostojeća	Vrlo nizak nivo	Nema – komandna privreda	Velika	S. Koreja Kuba
Kvazi-socijalizam	Nedemokratski	Gotovo nepostojeća	Vrlo nizak nivo	Dominacija državnih firmi	Velika	Belorusija C. Azija Venecuela
Kapitalizam slobodnog tržišta	Obično demokratski	Široka	Visok nivo	Široke	Srednja ili niska	Hong Kong Švajcarska Irska
Burazerski kapitalizam	Obično nedemokratski	Ograničena	Nizak nivo	Ograničene Nejednaka zaštita prava	Neodređeno	Rusija Ukrajina
Preregulisan kapitalizam	Demokratski ili nedemokratski	Najčešće široka	Ograničene zbog čestog arbitriranja	Ograničene prerregulacija i fiskalna nestabilnost	Velika	Italija Francuska
Merenje	Fridom Haus	Fridom Haus	Svetska banka	Frejzer institut	Razni izvori	

Izvor: <http://www.balcerowicz.pl/pl/a/277,The-Institutional-Systems-and-the-Quality-of-Life>

Kao što se vidi, ova podela uvodi neke nove kriterijume po kojima bi trebalo vrednovati privredne sisteme i istovremeno uvodi nove kategorije u klasifikovanju privrednih sistema. U suštini, ovi novi kriterijumi su normativni i proizilaze iz liberalnih vrednosti koje su korigovane za socijalnu dimenziju u okviru zemalja evropskog razvijenog kapitalizma. Pretpostavka ove klasifikacije je da su političke i ekonomske slobode, uz vladavinu prava i izvesnu socijalnu sigurnost, postale *univerzalno* prihvaćene kao temelj poželjnog „dobrog društva.” Sigurno je da su ovakvom tipu društva, barem deklarativno, težile zemlje tranzicije kada je u pitanju nivo ljudskih prava, političkih i ekonomskih sloboda.

Ukoliko se izuzmu zemlje socijalizma i kvazi-socijalizma, ostaju tri tipa kapitalističkog privrednog sistema: slobodno-tržišni, prerregulisani i burazerski kapitalizam. Ova tri tipa privrednog sistema, mada na prvi pogled isuviše pojednostavljeno postavljeni, otvaraju čitav niz pitanja. Pre svega, postavlja se pitanje njihovog definisanja na teorijskim osnovima. Zatim se postavlja pitanje empirijskog merenja radi jasnog razgraničenja između ovih oblika. Na kraju, potrebno je uspostaviti uzajamni odnos ovih tipova sistema i karakteristika dobro uređenog društva kao univerzalnog ideala.

Najvažnije je postaviti teorijsko utemeljenje ovih kategorija kapitalizma, s tim što ih možemo koristiti u konkretizaciji pojedinih privreda i to u okviru postojeće opšte podele na anglosaksonski, evropski i azijski tip kapitalizma. Dok se kategorije prerregulisanog i slobodno-tržišnog kapitalizma čine relativno neproblematičnim, jer se mogu podeliti po stepenu državne intervencije u privredi, odnosno merenjem stepena ekonomskih sloboda, dotle kategorije *kvazi-socijalizma* i *burazerskog kapitalizma* zahtevaju dodatna objašnjenja. Ako ostavimo po strani kategoriju kvazi-socijalizma, jer ovde razmatramo pitanje tranzicije ka kapitalističkim privredama, ostaje kategorija burazerskog kapitalizma kao nedovoljno jasna.

Prilikom razmatranja pojma burazerskog kapitalizma, trebalo bi se podsetiti kategorije „političkog kapitalizma” koju je uveo Maks Veber. Naime, pored idealno-tipskog kapitalizma koji je gotovo potpuno analogan slobodno-tržišnom kapitalizmu, Veber je još razlikovao tradicionalni trgovački kapitalizam baziran na razmeni i politički kapitalizam. Politički kapitalizam, prema Veberu, može dalje da se razradi i konkretizuje. Tako se, na primer, može doći do tri tipa političkog kapitalizma, u zavisnosti od načina izvlačenja profita i odnosa sa vlašću. Oni se mogu okarakterisati kao: (a) predatorski; (b) nasilničko-tržišni na osnovu sile i dominacije i (c) ugovoreni na bazi posebnih neuobičajenih veza sa vlastima.⁴ Dok bi prva dva tipa najlakše povezali sa teritorijalnim osvajanjima ili kolonijalizmom, treći tip koji ukazuje na izvlačenje profita na bazi posebnih neuobičajenih veza sa vlastima, najviše liči na kategoriju *burazerskog kapitalizma*.

⁴ Veber, M. (1976). *Privreda i društvo – tom I*, Prosveta, Beograd, str.130

U novije vreme se, posle finansijske krize, sve više govori i o *državnom kapitalizmu*, ali na bitno drugačiji način nego što je taj pojam korišćen u ranijoj literaturi. Iz ovog razloga, ovu kategoriju bi trebalo nazvati *novim državnim kapitalizmom*. Jedna od osnovnih karakteristika ovog sistema se sastoji u dominantnoj ulozi države u raspolaganju privrednim resursima i održavanju zaposlenosti.⁵ Izabrana preduzeća se koriste za dominaciju u pojedinim sektorima. Druga karakteristika se odnosi na usmeravanje investicija preko suverenih fondova koji su stvoreni sa dvostrukim ciljem: (1) za stabilizaciju privrede zbog oscilacija cena prirodnih resursa (nafta, gas, bakar itd.) i (2) za razvojno finansiranje. U isto vreme se subvencionišu izabrane firme sa ciljem prodora na inostrana tržišta (nacionalni šampioni) ili radi osvajanja novih tehnologija. Ovakva maksimizacija državne moći putem ekonomskog delovanja predstavlja određen tip novog merkantilizma. Ključna karakteristika ovog tipa *novog državnog kapitalizma* je da njegov osnovni cilj nije ekonomski (maksimizacija blagostanja i ekonomskog rasta) već maksimizacija političke moći autoritarne elite, odnosno održavanje sistema. Radi realizacije ovog cilja država postaje dominantni ekonomski subjekt koji koristi tržište za političke ciljeve.

Prethodno navedene dve kategorije kapitalizma trebalo bi jasno razdvojiti jer su veoma bliske i obe proističu iz navedene Veberove definicije *političkog kapitalizma*. Zbog ove bliskosti često se mešaju u literaturi. Drugim rečima, *burazerski kapitalizam* zahteva preciznije formulisanje, jer gotovo da ne postoji zemlja u kojoj bliskost sa vlašću ne pruža potencijalne privilegije za sticanje profita. Jednostavnije rečeno, tamo gde je prisutan *državni kapitalizam* trebalo bi očekivati veće prisustvo *burazerskog kapitalizma*.

Za nas je interesantnija konkretizacija pojma *novog državnog kapitalizma*. Na osnovu navedenih karakteristika *novog državnog kapitalizma*, Bremer u već citiranom radu navodi koje bi zemlje bile primeri ovog tipa kapitalizma. Po njemu su to zemlje BRIKS-a (Brazil, Rusija, Indija, Kina, Južna Afrika), sve zemlje OPEK-a, kao i neke druge kao što su Meksiko, Indonezija i Malezija. Sektori u kojima je uočen povratak i dominacija državnog vlasništva i investiranja su: eksploatacija nafte i gasa, petrohemija, elektroprivreda, avioindustrija, telekomunikacije, metalski kompleks, rudarstvo, brodogradnja i druge.⁶

S druge strane, uviđajući fluidnost koncepta *burazerskog kapitalizma*, učinjen je pokušaj nalaženja indikatora kojima bi se omogućavalo merenje nivoa njegovog prisustva. Londonski *Economist* je konstruisao indeks *burazer-*

⁵ Bremmer, I. (2010). *The End of the Free Market*, Portfolio, Penguin, New York.

⁶ Bremmer. op.cit.

skog kapitalizma pomoću kojeg je moguće identifikovati zastupljenost ovakvog tipa kapitalizma i rangirati zemlje po stepenu te zastupljenosti.⁷ Indeks je konstruisan tako što su odabrani sektori privrede koji zahtevaju značajno arbitriranje, licenciranje i ingerencije države. Takvi sektori su: eksploatacija uglja, drvna industrija, vojna industrija i vojno snabdevanje, bankarstvo, infrastruktura i cevovodi, rudarstvo i sirovine, komunalne usluge, telekomunikacije, industrija čelika, nekretnine, kocka. Zatim se kao relevantan indikator uzima broj milijardera koji bogatstva stiču u navedenim sektorima. Bogatstvo ovih milijardera se potom stavlja u odnos prema BDP-u ovih zemalja i izražava u procentima. Veći procenat upućuje na zaključak da je *burazerski kapitalizam* verovatno prisutniji u toj zemlji nego u zemlji u kojoj je taj procenat niži.

Međutim, ovaj indeks ima i značajne manjkavosti koje bitno ograničavaju njegovu analitičku moć. Na prvom mestu, različite su veličine sektora koji su označeni kao podložni *burazerskom kapitalizmu* u različitim zemljama. Sektor nafte i gasa, na primer, mnogo je značajniji za privredu Rusije nego za privredu SAD. Važniji problem sa ovim indeksom je što pretpostavlja da su naznačeni sektori pod istim režimom upravljanja. Drugim rečima, nema smisla pretpostaviti da se na jednak način dodeljuju prava na eksploataciju nafte u Rusiji i Velikoj Britaniji. Zatim, navođenje broja milijardera isključuje manje zemlje u kojima se bogatstvo oligarha može meriti stotinama miliona umesto milijardama, pri čemu je *burazerski kapitalizam* zastupljeniji. Poseban problem je što se u mnogim zemljama veličina bogatstva krije među članovima porodice i raznim povezanim licima. Postoje i drugi nedostaci, ali smatramo da smo ukazali na dovoljan broj onih koji bitno ograničavaju primenu ovog indikatora.

Kako bi izvršili neki tip razgraničenja između navedenih tipova kapitalizma, moramo naći onu *differentia specifica* koja ih čini bitno različitim. Ova razlika se, međutim, ne može napraviti bez uvođenja dodatnog pojma koji je u direktnoj vezi sa pojmom *burazerskog kapitalizma*. Taj pojam je *zarobljena država*. Razlika između ova dva pojma je kvalitativna bez obzira što je u oba tipa *političkog kapitalizma* prisutna borba za uspostavljanjem privilegovanog položaja u privredi za određene aktere. Drugim rečima, dok se u *burazerskom kapitalizmu* privilegovan položaj postiže putem lobiranja kroz institucije i pojedince sa formalnom ili neformalnom diskrecionom moći, pri čemu taj položaj može biti privremen i potencijalno podložan institucionalnoj reviziji, u *zarobljenoj državi* trajno stvaranje privilegovanih pozicija se obezbeđuje preko direktne kontrole države i njenih institucija.

⁷ *Economist*, May 7th 2016.

Uvođenjem kategorija *novog državnog kapitalizma*, *burazerskog kapitalizma* i *zarobljene države*, a svi su povezani sa značajnim stepenom korupcije, bitno se menja percepcija klasifikacije privrednih sistema. Veće prisustvo karakteristika *zarobljene države* trebalo bi da se odrazi i na druge karakteristike privrednog i društvenog sistema sa aspekta ideala „dobrog društva” i tržišne privrede. Vratićemo se konceptu *zarobljene države* pošto razmotrimo učinak evropskih zemalja u tranziciji sa aspekta neekonomskih institucionalnih promena.

3. TRANZICIJA I NOVE KLASIFIKACIJE PRIVREDNIH SISTEMA

Razlog zbog koga smatramo da je bitno uspostaviti vezu između zemalja u tranziciji i nove klasifikacije privrednih sistema leži u tome što su zemlje u tranziciji proklamovale usvajanje institucionalnih oblika tržišne privrede i demokratije koji su prisutni u razvijenim tržišnim privredama, konkretnije u zemljama Evropske unije (EU). U tom smislu, uspešnost tranzicije bi mogla da se meri približavanjem zemalja u tranziciji institucionalnim standardima EU kroz preduzete reforme u sferama ekonomije, vladavine prava i procesima institucionalizacije demokratskog političkog sistema. Ovaj pristup merenju uspešnosti tranzicije može se primeniti i na sve druge zemlje u tranziciji koje su u različitim fazama realizacije proklamovanog cilja ostvarivanja punopravnog članstva u EU. Kao što se može primetiti, iz ovog razmatranja izuzimamo ostale zemlje u tranziciji – one nastale iz bivšeg Sovjetskog Saveza (sa izuzetkom baltičkih zemalja).

Celokupna tranzicija je trebalo da bude praćena izvesnim stepenom konvergencije u BDP-u *per capita*, to jest procesom sustizanja životnog standarda razvijenih članica EU od strane novih članica EU i potencijalnih kandidata za članstvo. Ovaj cilj je postignut samo delimično, a postojanje konvergencije na duži rok je bilo dovedeno u pitanje posle finansijske krize 2008. godine. Za potrebe ovog rada pretpostavljamo da konvergencija postoji, ali da je usporena i da se ostvaruje na veoma dugi rok. Ona je trebalo da proistekne iz ekonomskih reformi koje su zemlje u tranziciji vodile ka punopravnom članstvu u EU.

Upravo zbog značaja reformskih procesa u ekonomskoj sferi, Evropska banka za obnovu i razvoj (European Bank for Reconstruction and Development, EBRD) konstruisala je indekse kojima je merila stepen reformi i objavljuje ih u svom Transition Report-u svake godine. Promenjena je metodologija 2015. godine jer se smatralo da je posle četvrt veka završen proces tranzicije i da su nove članice EU tržišne privrede. U nekompletiranoj tranziciji ostale su zemlje Zapadnog Balkana koje su na putu evropskih integracija.

Ukoliko su dovršene ekonomske reforme, postavlja se pitanje šta se dogodilo na planu ostvarivanja vladavine prava, slobode i demokratije. Drugim rečima, da li se može govoriti o završetku procesa tranzicije ukoliko na ovim planovima postoji stagnacija ili nazadovanje.

Budući da tranzicija nije zamišljena kao proces koji se odvija samo u ekonomskoj sferi, već i na planu demokratizacije, širenja ljudskih sloboda i vladavine prava, uspeh zemalja u tranziciji se može usameravati indikatorima koji su konstruisani da mere dostignuti nivo tranzicije i u ovim segmentima. Može se koristiti indeks ljudskih sloboda (Human Freedom Index) Frejzer (Fraser) instituta ili indeks sa istim nazivom Kejto (Cato) instituta. Takođe, mogu se koristiti indeksi ljudskih sloboda Fridom haus (Freedom House), Indeks demokratije Londonskog *Ekonomista* (*Economic Intelligence Unit*) kao i drugi slični indeksi koje konstruišu druge, u javnosti manje poznate, organizacije.

Počnimo od ukupnog indeksa političkih i ljudskih prava (sloboda) koje posebno i sintetički ocenjuje organizacija Fridom haus.⁸ U sintetički indeks ulaze pojedinačni rezultati dobijeni bodovanjem demokratske vladavine, izbornog procesa, snage civilnog društva, slobode medija, demokratske vladavine u lokalnim zajednicama, nezavisnosti sudstva i korupcije. Fridom haus je posebno izdvojio zemlje u tranziciji.

Kada su u pitanju zemlje Centralne i Istočne Evrope koje su članice EU, većina se može klasifikovati u konsolidovane demokratije uz izuzeće Mađarske, Hrvatske, Bugarske i Rumunije koje su klasifikovane kao polu-konsolidovane demokratije. Prored toga, sve zemlje kandidati i potencijalni kandidati za članstvo u EU se mogu klasifikovati kao polu-konsolidovane demokratije, uz izuzeće Albanije, Bosne i Hercegovine i Severne Makedonije koje su klasifikovane u hibridne režime.

Očigledno je da od 11 novih članica EU čak četiri ne spadaju u konsolidovane demokratije. Dodajmo tome činjenicu da su se vrednosti indeksa pogoršale u svim zemljama posle 2009. godine, pri čemu toliko drastično u Poljskoj da se ona našla na samoj granici prelaska u polu-konsolidovanu demokratiju. Ako dodamo Poljsku (koja, ne zaboravimo, spada u grupu zemalja koje su najuspešnije prešle tranzicioni put) nabrojanim zemljama koje su svrstane u polu-konsolidovane demokratije, dolazimo do zaključka da gotovo polovina zemalja u tranziciji nije dostigla poželjne karakteristike konsolidovanih demokratija. Poljska, Mađarska i Srbija su u kontinuitetu najviše pogoršavale svoj položaj, mereno vrednostima indeksa demokratije. Ako se indeks koji konstruiše Fridom haus čini

⁸ <https://freedomhouse.org/report/nations-transit/nations-transit-2018>

isuviše strogim, primenom indeksa demokratije koji konstruišu stručnjaci Intelligens junita londonskog Ekonomista (Economist Intelligence Unit)⁹, dobijaju se još porazniji rezultati. Na osnovu indeksa koji obuhvata ocene izbornog procesa i pluralizma, nivoa građanskih prava, funkcionisanja vlasti, političke participacije i političke kulture, ni jedna od zemalja tranzicije nije klasifikovana kao puna demokratija. Njih 12 je klasifikovano u krnje demokratije (flawed democracies), 9 u hibridne režime, a 9 u autoritarne režime u 2018. godini. Ukratko, po indikatorima koji mere stepen demokratizacije, teško se tranzicija može oceniti uspešnom čak i kada su u pitanju nove članice EU.

Prilikom pokušaja da objasnimo slabo kotiranje evropskih zemalja u tranziciji po opisanim kriterijumima, posegnućemo za jednom, doduše prilično nesavršenom, analogijom. Naime, među ekonomistima se često konstatuje takozvana zamka srednjeg dohotka koja ukazuje na činjenicu da je svega nekoliko zemalja prešlo granicu razvijenih zemalja, iako su već duže vreme dostigle nivo srednjeg nivoa razvijenosti. Na sličan način, može se konstatovati da su gotovo sve zemlje u tranziciji dostigle značajan nivo transformacija svojih privreda, dok je samo manji broj njih dostigao adekvatan nivo karakteristika dobro uređenih društava van sfere ekonomije. Kao što postoje debate o razlozima postojanja zamke srednjeg dohotka pa i njenom samom postojanju, tako postoje i polemike o uzrocima neuspešnosti zemalja u tranziciji u dostizanju standarda dobro uređenih društava.

Relativno brzo se shvatilo da fenomen korupcije u procesu tranzicije može dostići ozbiljne razmere čime se menja karakter institucija i države kao neutralnog arbitra u društveno-ekonomskim procesima. Svetska banka je, još na kraju prve dekade tranzicije, započela stvaranje indikatora dobre vladavine, o kojima je bilo reči, uvidevši potrebu za suočavanjem sa fenomenom zarobljene države.¹⁰

Prva studija iz 2000-te godine koristila je anketu za poslodavce koju su sprovele Svetska banka i EBRD pod nazivom Business Environment and Enterprise Performance Survey (skraćeno BEEPS) kako bi se empirijski merio uticaj firmi na javne nabavke i na potencijalno zarobljavanje države preko uticaja poslodavaca na formulisanje zakona i drugih pravila u cilju pribavljanja trajnih ko-

⁹ The Economist Intelligence Unit, Democracy Index 2018: Me too? Political participation, protest and democracy, London 2019, pristup na adresi <https://www.eiu.com/topic/democracy-index>.

¹⁰ Hellman J., Jones G., and Kaufmann D. (2000), *Seize the State, Seize the Day: State Capture, Corruption and Influence in Transition*, World Bank Policy Research Paper 2444, September; Kaufman, D. (2003) „Rethinking Governance: Empirical Lessons Challenge Orthodoxy”, World Bank Institute, Discussion Draft, March. Washington D.C.

risti. Prvi rezultati su bili u skladu sa osnovnim očekivanjima da će veći nivo korupcije u javnim nabavkama i veći nivo uticaja na stvaranje pravila igre biti u zemljama Zajednice nezavisnih država (ZND) nego u zemljama Centralne i Istočne Evrope koje su pošle putem integracija u EU. Ne čudi ni to što je u nešto široj studiji istih autora¹¹ među zemljama na putu EU integracija najveći stepen zarobljavanja države izmeren u Bugarskoj, Rumuniji i Hrvatskoj. Ove studije su kasnije poslužile za stvaranje sistema indikatora kvaliteta vladavine koje prati Svetska banka. Interesantan je pregled po istim indikatorima kvaliteta vladavine i kontrole korupcije koji pokazuje vrednosti za zemlje članice OECD-a, EU i kandidate za EU u periodu do 2010.¹² Najgore kotirane zemlje su Rumunija, Bugarska, Hrvatska, Severna Makedonija, Italija i Grčka. Vidljiva su pogoršanja u vrednostima indikatora kada su u pitanju Češka i Mađarska. Ako pogledamo vrednosti ovih indikatora za zemlje Balkana, videćemo da je u dekadi od 2007. do 2107. godine došlo do stagnacije ili blagog pogoršanja, u zavisnosti od konkretnog indikatora.

Upravo je postojanje raširene korupcije dovelo do postavljanja fenomena zarobljene države u prvi plan prilikom analize stanja u zemljama koje su prolazile ili prolaze kroz proces tranzicije. Jedan od prvih koji je sproveo ovaj tip analize, stavljajući u prvi plan ulogu različitih aktera i interesnih grupa u transformaciji države, bio je Venelin Ganev¹³. Bugarsku je uzeo za studiju slučaja. Sam naslov njegove knjige *Preying on the State – The Transformation of Bulgaria since 1989*, govori da se u središte analize postavlja *zarobljavanje države*. U ovom radu nema mesta za analizu obimne literature iz oblasti transformacije države u procesu tranzicije i različitih ishoda te transformacije u pojedinim zemljama u tranziciji. Dovoljno je reći da je jedan od ključnih faktora, koji utiče na proces stvaranja institucija, brzina i stepen razdvajanja države i partije u procesu post-komunističke tranzicije.

Koncept *zarobljene države* je, međutim, tokom vremena zadobio veću pažnju. Razlozi su sve očiglednija erozije demokratije u Mađarskoj i Poljskoj i korupcionaški skandali u Rumuniji. Već 2013. godine je *Transition report* EBRD-a bio posvećen stagnaciji u okviru tranzicije i analizi institucija. Sledeće godine izlazi veoma citiran članak A. Innes¹⁴ koji upućuje na jasno postojanje fenome-

¹¹ Hellman, J., Jones, G., Kaufmann, D., Schankerman, M. (2000), *Measuring Governance Corruption and State Capture*, EBRD and the World Bank.

¹² CESifo DICE Report 4/2011, Munich, str.67

¹³ Venelin, G. (2007). *Preying on the State – The Transformation of Bulgaria since 1989*, Cornell University Press, New York.

¹⁴ Abby, I. (2014). „The Political Economy of State Capture in Central Europe,” *JCMS*, Volume 52. No. 1. str. 88–104.

na zarobljene države u Centralnoj Evropi. U ovoj analizi se identifikuju dva tipa zarobljavanja države. Prvi tip je zasnovan na partijskom političkom monopolu (Poljska, Mađarska), a drugi na zarobljavanju države od strane privrednih aktera (Češka, Slovačka, Bugarska, Rumunija i Latvija). Ova podela uopšte ne isključuje povezanost političkih i ekonomskih elita u patron-klijentalističkom odnosu, već samo ukazuje na dominantnu razliku u načinu dolaženja do situacije u kojoj je rezultat *zarobljena država*. Mora se priznati da je sve veće prisustvo ovog fenomena u zemljama članicama EU dovelo do potrebe za dubljom analizom i detaljnijim merenjima korupcije i zarobljavanja države.¹⁵ U tom svetlu bi trebalo sagledati nove pokušaje da se usavrši merenje ovog fenomena. Bilo je više takvih pokušaja koji kombinuju indikatore vladavine Svetske banke sa drugim indikatorima. Najnoviji pokušaj renomiranog Centra za proučavanje demokratije¹⁶ iz Sofije je vredan pažnje. Širok spektar indikatora pruža detaljniji uvid u segmente koji podležu zarobljavanju (npr. mediji) i ukazuje na potencijalne opasnosti. Ovaj najnoviji metod treba da bude od koristi međunarodnim institucijama (npr. EU) i da pomogne u stvaranju fazne strategije za borbu protiv zarobljavanja države. Nova metodologija je primenjena na pet članica EU. Najlošije rezultate su imale Bugarska i Rumunija, za njima su Italija i Španija, dok je Češka iskazala najniži sveukupni stepen zarobljenosti države. Pojava ove obimne metodološke studije ukazuje na sve veću potrebu za analizom ovog fenomena i njegov značaj.

Kao što je već rečeno, pojam *zarobljene države* u sebi sadrži direktnu ciljanu upotrebu državnih i društvenih institucija za sticanje bogatstva i perpetuiranja moći političkih i privrednih elita, pri čemu su svi instrumenti vlasti podvrgnuti ovim ciljevima. U svetlu svega što je do sada rečeno, može se reći da se čak i u zemljama u tranziciji koje su postale članice EU manifestuje ovaj fenomen, što nužno pogoršava kvalitet vladavine i narušava vladavinu prava.

O zemljama Zapadnog Balkana koje još uvek nisu članice EU, sve se više govori u kontekstu koncepta *zarobljene države*. Čitav niz radova na ovu temu je objavljen u poslednjih nekoliko godina.¹⁷ Interesantno je postavljanje pitanja povezanosti fenomena *zarobljene države* i procesa EU integracija. Rana teorija

¹⁵ Posebno bi trebalo istaći Quality of Government Institute, University of Gothenburg.

¹⁶ Stoyanov, A., Gerganov, A., Yalamov, T., (2019) State Capture Assessment Diagnostics, Center for the Study of Democracy, Sophia, Bulgaria.

¹⁷ Pesic, V. (2007). *State Capture and Widespread Corruption in Serbia*, CEPS Working Document No. 262/March., (<http://www.ceps.be>), Dvornik, S. (editor), (2017). *Captured States in the Balkans – special issue of Perspectives Southeastern Europe*, no 3, September, Marović, J. (2019). *Legacy Issues and the Rule of Law in the Western Balkans: Slow Progress and Countless Obstacles*. Civil Society Forum of the Western Balkans, Policy Brief, 04/19.

modernizacije imala je optimistička predviđanja o mogućnosti transplantiranja institucija modernih država u manje razvijene, što bi uz adekvatan ekonomski rast trebalo da doprinese njihovom konvergiranju ka uređenim modernim društvima. Ako ova očekivanja nisu bila toliko jaka u pogledu država nastalih iz bivšeg Sovjetskog Saveza (sa izuzetkom država Baltika), bila su izuzetno izražena za zemlje koje su imale perspektivu članstva u EU. Kao što je već konstatovano, izvestan broj zemalja je iskazao retrogradne tendencije posle početnih institucionalnih reformi i to u pogledu erozije demokratije i vladavine prava. Neke druge zemlje su evoluirale u pravcu društva koje ime obeležja karakteristična za *zarobljenu državu*.

Iz ovih razloga smatramo da je neophodno uvesti ovu kategoriju prilikom klasifikacije privrednih sistema i time dopuniti navedenu Balcerovičevu klasifikaciju. Kao i svaka klasifikacija, ona je uslovna iz razloga što je moguća transformacija postojećih sistema kroz dinamiku društvenih, ekonomskih i političkih procesa.

U Tabeli 2. je predstavljena klasifikacija privrednih sistema koja sadrži koncept *zarobljene države*.

Tabela 2. Nova klasifikacija ekonomskih sistema

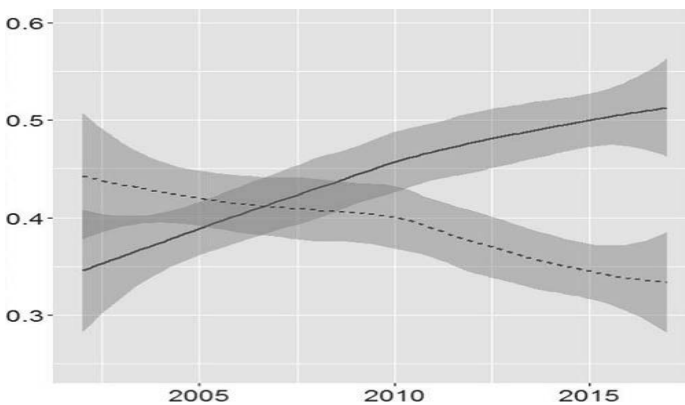
Tipovi ekonomskih i društvenih sistema	Demokratija Ljudska Prava	Vladavina prava	Ekonomske slobode	Burazerski kapitalizam	Zarobljena država	Primeri: zemlje
Tržišni socijalizam	Nedemokratski Ljudska prava skoro nepostojeća	Nizak nivo	Srednje	Jako zastupljen	Ne postoji Monopol komunističke partije	Kina
Državni kapitalizam	Nedemokratski Ljudska prava - nizak nivo	Nizak nivo	Ograničene	Jako zastupljen	Velika verovatnoća zarobljenosti države	Rusija Ukrajina OPEC Meksiko
Kapitalizam slobodnog tržišta	Obično demokratija Ljudska prava - visok nivo	Visok nivo	Široke	Srednji nivo SAD i UK	Ne postoji	Hong Kong Švajcarska Irska
Zemlje u tranziciji	Okrnjene demokratije	Nizak nivo	Srednje	Jako prisutan	Visok ili srednji nivo	U većina - zarobljena država
Preregulisani kapitalizam	Demokratija Ljudska prava - visok nivo	Ograničene zbog čestog arbitriranja	Ograničene Preregulacija i fiskalna nestabilnost	Srednje-zastupljen u Južnoj Evropi	Može, ali ne mora da postoji	Italija Francuska
Evropski kapitalizam	Demokratija Ljudska prava - visok nivo	Visok nivo	Široke	Slabo zastupljen	Ne postoji	Nemačka Holandija

Izvor : klasifikacija autora

Nameće se fundamentalno pitanje – da li proces evrointegracija uopšte deluje u pravcu ostvarivanja ideala uređenog društva koje je predstavljalo cilj na početku procesa tranzicije? Odgovor na ovo pitanje ne mora biti u skladu sa opštim narativom o napredovanju kroz proces pridruživanja.

Za zemlje Zapadnog Balkana je karakteristična divergencija između napretka u evropskim integracijama i stepena demokratije u regionu (Grafikon 1). Na grafikonu su predstavljene vrednosti indikatora demokratije i nezavisnih institucija, odnosno približavanja EU. Na ordinati su date prosečne vrednosti indeksa za zemlje Zapadnog Balkana. Isprekidanom linijom su prikazane prosečne vrednosti indikatora liberalne demokratije, a punom linijom prosečne vrednosti indikatora „približavanja” EU.

Grafikon 1. Razdvajanje procesa EU integracija i demokratske vladavine u zemljama Zapadnog Balkana



Izvor : Solveig, R. & Wunsc, N. (2019). str. 4.

Pojavile su se analize koje ukazuju da uslovljavanje u procesu pregovora za članstvo na Zapadnom Balkanu učvršćuje zarobljenost države.¹⁸ Naime, analiza konsolidacije zarobljene države na Balkanu odvija se pomoću nekoliko uzajamno podržavajućih procesa. Prvi se sastoji od isforsirane tržišne reforme bez pratećih institucija, što doprinosi stvaranju male ali ekonomski moćne elite koja stvara svoje mreže i utiče na političke procese. Drugi proces je forsiranje reformi sa vrha koji guši debatu, smanjuje nivo odgovornosti i domaće mehanizme kontrole. Na ovaj način konsoliduje se moć u rukama vladajuće političke elite.

¹⁸ Richter, S. & Wunsc, N. (2019). „Money, power, glory: the linkages between EU conditionality and state capture in the Western Balkans”, *Journal of European Public Policy*, February.

Na kraju, velika vidljivost i interakcija sa evropskim institucijama i liderima pruža domaću i međunarodnu legitimnost koja konsoliduje vlast i jača elemente već *zarobljene države*.

Štaviše, formalno napredovanje u pojedinim poglavljima uz istovremeno vršenje vlasti preko neformalne mreže i netransparentne mehanizme čini da se napredak predstavlja kao uspeh bez stvarnih pomaka. Čak i tamo gde su ti pomaci realni, postoji jasna tendencija da se zadovoljavaju tehokratski kriterijumi što dovodi do razdvajanja ispunjavanja tih kriterijuma od pratećih procesa erozije demokratije, nezavisnih institucija i medija. Na taj način, proces EU integracija u zemljama Zapadnog Balkana nevoljno postaje faktor konsolidacije *zarobljene države*.

4. ZAKLJUČAK

Prethodna analiza ukazuje da je potrebna nova klasifikacija privrednih sistema, naročito kada su u pitanju zemlje u tranziciji. U nekim zemljama u tranziciji koje su nove članice EU ili u onim zemljama u tranziciji koje su u procesu tih integracija, došlo je do delimične konvergencija dohodaka, ali ne i do procesa konvergencije u funkcionisanju novih transplantiranih institucija. Zbog svega navedenog, postoji jak razlog da fenomen zarobljene države uvrstimo u modifikovanu klasifikaciju privrednih sistema.

Imajući u vidu elemente Balcerovićeve klasifikacije, napravili smo klasifikaciju koja obuhvata navedene karakteristike *burazerskog* i *novog državnog kapitalizma* uz dodatak potencijalnog stanja *zarobljene države*. Uočava se da se u znatnoj meri fenomen zarobljene države manifestuje u zemljama u tranziciji, državnom kapitalizmu i nekim zemljama preregulisanog kapitalizma. Sama širina ovog fenomena zahteva dodatnu empirijsku obradu. Nove metodologije, uz već korišćene, značajno će pomoći u istraživanju i odlučivanju. Posebno bi trebalo obratiti pažnju na činjenicu da će ovaj tip istraživanja jasno razobličiti režime koji pokušavaju da zamaskiraju suštinu neliberalne vladavine kroz zadržavanje puke fasade institucija koje su sastavni deo modernih uređenih država. Ova pojava ima i sudbinski značaj za budućnost EU zbog narastanja ovog fenomena i u okviru njenih granica. Činjenica da se otvoreno govori o potrebi sređivanja EU, pre novog proširenja, dokazuje da je ovaj problem itekako prepoznat.

LITERATURA

Abby, I. (2014). „The Political Economy of State Capture in Central Europe”, *JCMS*, Volume 52. No. 1. str. 88–104.

Balcerowicz, L. (2014), Presentation: *The-Institutional-Systems-and-the-Quality-of-Life* <http://www.balcerowicz.pl/pl/a/277>.

Barone, E. (1908). „The Ministry of Production in a Collectivist State”, objavljeno u Hayek, F. (urednik), (1963), *Collectivist Economic Planning*, Routledge and Kegan, str. 245-291.

Bremmer, I. (2010). *The End of the Free Market*, Portfolio, Penguin, New York.

CESifo DICE Report 4/2011, Munich.

Dvornik, S. (ed.). (2017). Captured States in the Balkans – special issue of *Perspectives Southeastern Europe*, no 3, September,

Economist, May 7th 2016.

The Economist Intelligence Unit. (2019). Democracy Index: Me too? Political participation, protest and democracy, London, pristup na adresi <https://www.eiu.com/topic/democracy-index>.

Freedom House, *Nations in Transit*, <https://freedomhouse.org/report/nations-transit/nations-transit-2018>

Hellman J. et al. (2000). *Seize the State, Seize the Day: State Capture, Corruption and Influence in Transition*, World Bank Policy Research Paper 2444, September, Washington D.C.

Hellman, J. et al. (2000). *Measuring Governance Corruption and State Capture*, EBRD and the World Bank, Washington D.C.

Kaufman, D. (2003). „Rethinking Governance: Empirical Lessons Challenge Orthodoxy”, World Bank Institute, Discussion Draft, March. Washington D.C.

Marović, J. (2019). *Legacy Issues and the Rule of Law in the Western Balkans: Slow Progress and Countless Obstacles*. Civil Society Forum of the Western Balkans, Policy Brief, 04/19.

Pesic, V. (2007). *State Capture and Widespread Corruption in Serbia*, CEPS Working Document No. 262/March. (<http://www.ceps.be>)

Richter, S. & Wunsc, N. (2019). „Money, power, glory: the linkages between EU conditionality and state capture in the Western Balkans”, *Journal of European Public Policy*, February.

Stoyanov, A. et al. (2019). *State Capture Assessment Diagnostics*, Center for the Study of Democracy, Sophia, Bulgaria.

Veber, M. (1976). *Privreda i društvo – tom I*, Prosveta, Beograd.

Venelin, G. (2007). *Preying on the State – The Transformation of Bulgaria since 1989*, Cornell University Press, New York.

UPOREDNA ANALIZA PROGRESA PROCESA TRANZICIJE ZEMALJA REGIONA

Fabris Nikola¹

E-mail: fnikola@ekof.bg.ac.rs

Abstrakt: *Proces tranzicije je započeo pre tri decenije. Privrede u tranziciji su sve imale slične polazne pozicije, ali u zavisnosti od izabrane strategije i brzine sprovođenja reformi ostvareni su različiti rezultati. U radu se analizira progres u procesu tranzicije u pet zemalja regiona: Srbiji, Crnoj Gori, Severnoj Makedoniji, Bosni i Hercegovini i Albaniji. Zemlje regiona značajno zaostaju za zemljama centralne Evrope po dostignutom progresu u procesu tranzicije. Stoga se u radu analiziraju faktori (ne)uspešnosti procesa tranzicije i daju se konkretne preporuke šta bi trebale da preduzmu zemlje regiona da bi smanjile svoje zaostajanje i za naprednim privredama u tranziciji i za zemljama EU.*

Cljučne reči: *tranzicija, progres, makroekonomska politika*

Jel klasifikacija: O11 i P20.

COMPARATIVE ANALYSIS OF THE TRANSITION PROCESS PROGRES IN THE REGIONAL COUNTRIES

Abstract: *The transition process has begun three decades ago. All transition economies had similar starting points, but it is the strategy they have selected and the pace of reforms that have yielded different results by the country. The paper reviews the transition progress in five selected countries in the region: Serbia, Montenegro, North Macedonia, Bosnia and Herzegovina, and Albania. When it comes to transition progress, countries in the region lag far behind the countries in Central Europe. Therefore, the paper addresses the factors of (un)successfulness of the transition process and communicates concrete recommendations that the studied countries should follow in order to reduce their lagging behind both some of the advanced transition economies and EU countries.*

Key Words: *Transition, Progress, Macroeconomic Policy*

¹ Univerzitet u Beogradu, Ekonomski fakultet

1. UVOD

Pitanje koje se često postavlja je događaj koji je označio početak procesa tranzicije. Na primer, u zemljama bivše Jugoslavije još 1965. godine je otvorena mogućnost stranog investiranja i sprovedena je određena liberalizacija sistema. Takođe, u Mađarskoj je tokom osamdesetih delimično započeo proces liberalizacije. Stern (1997), na primer, ističe da je proces tranzicije započeo u drugoj polovini osamdesetih sa Belcerovićevim reformama u Poljskoj i postepenim tržišnim reformama u Mađarskoj. Ipak najviše je prihvaćeno gledište da je proces tranzicije započeo rušenjem Berlinskog zida.

Tranzicija predstavlja proces transformacije centralno-planskog sistema u tržišni sistem privređivanja. Ona je bila nužna zbog sve izraženije neefikasnosti do koje je doveo centralno planski sistem. Prof. Cerović (2012) ističe da su u promenjenom okruženju sa novim mogućnostima i perspektivama razvoja, ove privrede, sa starnom (i inače rigidnom) strukturom, izgubile mogućnost da obezbede neophodne performanse koje obezbeđuju održivost sistema. Ključni izazov novog sistema je bio stvaranje novog privatnog sektora (Blanchard i dr., 2004).

Pod tranzicijom se podrazumevalo mnogo toga: promena političkog sistema, promena ekonomskog sistema, promena društvenih vrednosti i dr. Prof. Božidar Cerović (2012) je u svojoj knjizi „Tranzicija – zamisli i ostvarenja” odlično ukazao na preširoko posmatranje procesa tranzicije. On smatra da definicija tranzicije kao „prelaza iz socijalizma u kapitalizam” može biti nepouzdana i može raspravu o jednom važnom savremenom fenomenu da nepotrebno prevede sa ekonomskog na manje pouzdan teren individualnih gledišta, vrednosnih sudova i opredeljenja. Zato profesor Cerović tranziciju posmatra kao ekonomski fenomen, koji je sastavni deo globalnih promena u svetskoj ekonomiji krajem XX veka. Proces u okviru kojeg se centralno-planske privrede, kreću ka tržišnoj ekonomiji – sprovodeći strukturne reforme. On ističe (Cerović, 2012) da svet prolazi kroz određene faze razvoja, tzv. duge talase koji između ostalog uključuju transformaciju ekonomskih sistema i politika. U stvari on nastanak tranzicije objašnjava ovim fenomenom dugih talasa.

Proces tranzicije je u svim zemljama dovodio do velikog raslojavanja društva, odnosno do pojave dobitnika i gubitnika. Sve zemlje su prošle kroz tzv. „U” tranzicionu krivu koja je značila da je prvo dolazilo do pada ekonomske aktivnosti, pa tek onda do stabilizacije i rasta. U nekim zemljama gubitnici su bili toliko jaki da su se udruživali u lobije i zaustavljali ili usporavali proces tranzicije. Gubitnici u procesu tranzicije se nalaze u jednom delu radne snage, koja je radila u velikim preduzećima, tzv. socijalističkim gigantima (i velikim bankama), koja nisu imala odgovor na novonastale promene i završila su u stečaju. Realni gubitnici su i penzioneri, jer je njihov životni standard značajno opao, to

jest rast penzija nije pratio rast cena, nivo zdravstvenih usluga je značajno opao, koji je vrlo značajan za ovu kategoriju stanovništva. Realni gubitnici su i najsiromašniji, jer je nivo najnižih zarada opao, izdvajanja za socijalnu zaštitu nisu ni približno onom nivou koji je postojao u socijalističkom sistemu, realno su poskupele osnovne usluge (struja, telefon, grejanje, javni prevoz, hrana), koji ovaj sloj stanovništva sve teže pokriva. Na listi gubitnika se nalaze i privatna preduzeća bliska starom režimu, koja su imala monopol na uvoz različitih proizvoda i na taj način ostvarivala ekstra profite.

U kategoriju dobitnika se svrstava jedan deo mladih i visokoobrazovanih ljudi, koji su se zaposlili u perspektivnim firmama, često stranim. Na strani dobitnika se nalaze i brojne privatne firme koje su uspele da se probiju na tržištu. Takođe, tu je i nova ekonomsko-politička elita. Na prvi pogled se stiče utisak da je broj gubitnika mnogo veći od broja dobitnika, te da je tranzicija nešto pogrešno. Međutim, ovakav trend je neminovan i on predstavlja put ka povećanju životnog standarda i kroz njega su prošle i ostale privrede tranzicije, koje su sada članice EU. Problem je što se kod zemalja regiona ovaj proces isuviše odlagao, iako su neke od njih (bivše jugoslovenske republike) imali najbolju startnu poziciju od svih bivših socijalistički zemalja.

Nakon 30 godina od početka procesa tranzicije postavlja se pitanje gde se danas nalaze zemlje regiona. Predmet analize ovog rada će biti pet zemalja regiona: Srbija, Crna Gora, Bosna, Severna Makedonija i Albanija.

2. PROGRES U PROCESU TRANZICIJE ZEMALJA REGIONA

Institucija koja ima dugu tradiciju vrednovanja procesa tranzicije je Evropska banka za obnovu i razvoj (EBRD). Ova institucija već dugi niz godina, od 1994. godine, izdaje publikaciju *Transition Report* u kojoj numerički ocenjuje napredak zemalja u procesu tranzicije. Od 2017. godine EBRD je promenio metodologiju za vrednovanje progressa stavljajući u centar održivu ekonomiju. Konceptija održivog razvoja dobija sve više na značaju poslednjih godina, kao rezultat brojnih prirodnih katastrofa, ali i kao rezultat velike štete koju je ekonomski razvoj naneo prirodnom ambijentu u poslednjih nekoliko decenija. Ona podrazumeva obezbeđivanje balansa između ekonomskih, socijalnih i ekoloških zahteva kako bi se osiguralo zadovoljavanje potreba sadašnje generacije, bez ugrožavanja mogućnosti budućih generacija da zadovolje svoje potrebe (Fabris, 2013.). U dokumentu MMF-a (2002) se ističe da je postizanje održivog razvoja – kombinacija ekonomskog razvoja, socijalnog razvoja i zaštite okruženja – ključni izazov sa kojim se suočava međunarodna zajednica.

Po EBRD-ovoj metodologiji održivog razvoja svaka od zemalja u tranziciji ocenjuje se u odnosu na šest karakteristika, koje su prikazane u sledećoj tabeli.

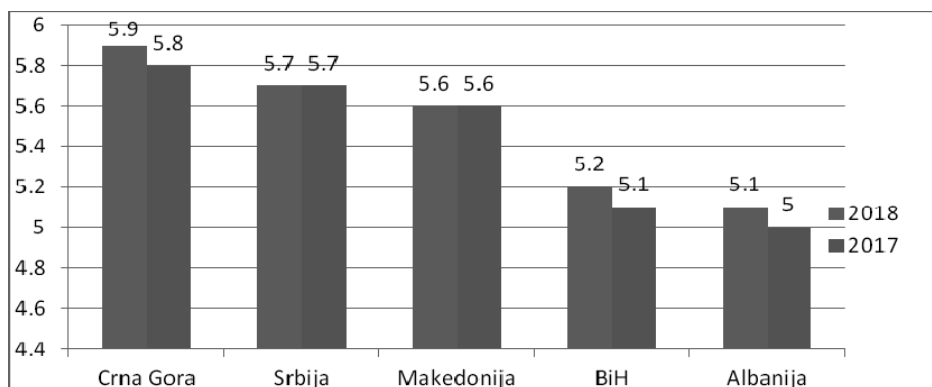
Tabela br. 1. Tranzicioni indikatori

Indikator	Komponente
1) Konkurentnost	Konkurentne tržišne strukture i poslovni standardi
	Mogućnosti kreiranja dodatne vrednosti i inovativnost
2) Dobro upravljanje	Upravljanje na nacionalnom nivou
	Upravljanje na korporativnom nivou
3) „Zelena” ekonomija	Upravljanje klimatskim promenama
	Prilagođavanje klimatskim promenama
	Ostala pitanja zaštite životne sredine
4) Inkluzivnost	Polna jednakost
	Ravnomerni regionalni razvoj
	Mogućnosti za mlade
5) Otpornost ekonomije	Finansijska stabilnost
	Otpornost energetskog sektora
6) Integrisanost	Otvorenost za spoljnu trgovinu, investicije i finansije
	Domaća i međunarodna infrastruktura

Izvor: EBRD (2017) Transition Report 2017-2018

Na sledećem grafiku je prikazana prosečna vrednost tranzicionog indikatora za posmatrane zemlje regiona.

Grafik br. 1. Prosečna vrednost tranzicionog indikatora za posmatrane zemlje regiona

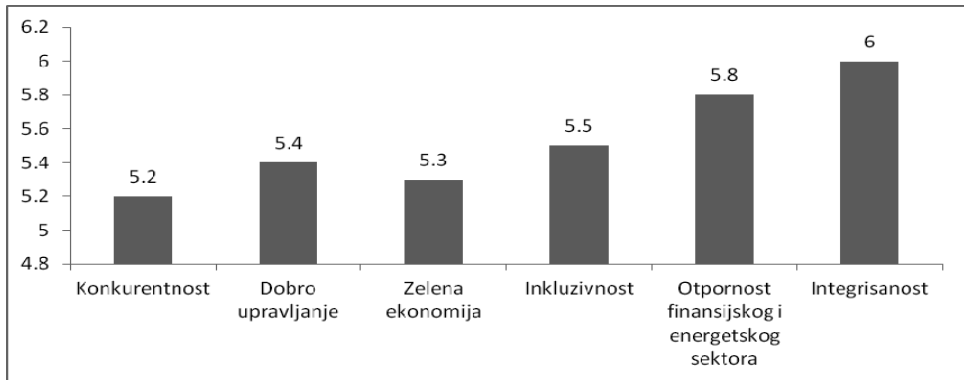


Izvor podataka: EBRD, Transition report 2018/2019.

S obzirom da je maksimalna ocena 10 može se jasno videti da su zemlje regiona tek prošle malo više od pola puta u procesu tranzicije (prosečna ocena 5,5). Međutim, ono što zabrinjava to je činjenica da je u 2018. godini u odnosu na 2017. godinu ostvaren zanemarljiv progres: porast tranzicionog indikatora sa 5,4 na 5,5.

Na sledećem grafiku je prikazana prosečna neponderisana vrednost tranzicionih indikatora posmatranih zemalja regiona.

Grafik br. 2. Prosečna vrednost tranzicionih indikatora



Izvor podataka: EBRD, Transition report 2018/2019

Konkurentnost, zelena ekonomija i dobro upravljanje su najlošije ocenjeni aspekti. Konkurentnost zemalja regiona je loše ocenjena zbog neadekvatnog poslovnog okruženja, rasprostranjene sive ekonomije i neadekvatnog pristupa finansijama (posebno kod malih i srednjih preduzeća). Značajna uloga, i često monopolski položaj javnih preduzeća u određenim oblastima nepovoljno utiče na fer tržišnu utakmicu i onemogućavaju privatnom sektoru normalan razvoj (Milatović, 2019).

Ključni ekološki problemi zemalja regiona se manifestuju u vidu: industrijskog zagađenja, prekomernog iskorišćavanja prirodnih resursa, intenzivnog i neuravnoteženog razvoja pojedinih sektora (koji ugrožavaju biodiverzitet), konverzije prirodnih staništa u poluprirodna i veštačka, zagađenja (otpadne vode, čvrst otpad), prekomerne urbanizacije u uskom priobalnom pojasu i dr. Ulaganja u ekologiju mogu biti jako visoka i jasno je da nisu na listi prioriteta zemalja koje još uvek imaju visoku nezaposlenost i brojne strukturne neravnoteže. Dostizanje standarda EU u oblasti ekologije zahteva značajna ulaganja finansijskih sredstava koja jednostavno zbog fiskalne situacije najčešće nisu raspoloživa. Takođe, striktna primena ovih standarda bi vodila zatvaranju jednog broja preduzeća, što bi još više moglo produbiti nezaposlenost i socijalne probleme.

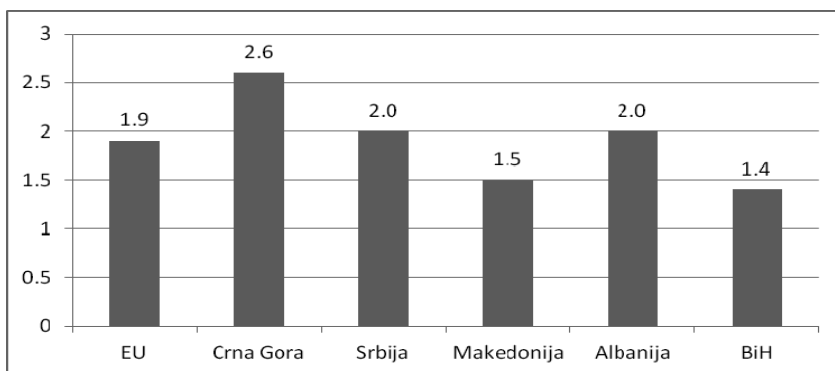
3. ANALIZA MAKROEKONOMSKOG AMBIJENTA ZEMALJA REGIONA

Socijalističke vlade su izgubile kontrolu nad kreditima, prihvatile ogromno povećanje subvencija i socijalnih davanja, uvele brojne poreske olakšice, što je pored postojanja mekog budžetskog ograničenja rezultiralo u visokim budžetskim deficitima i zaduživanju u inostranstvu. Pokušaj „kupovanja” socijalnog mira na ovaj način rezultiralo je samo u pogoršanju makroekonomske ravnoteže. Visoki budžetski deficit utiče na ubrzavanje inflacije, a zbog nerazvijenosti finansijskih tržišta nije ga moguće pokriti na uobičajen način, kao u razvijenim tržišnim privredama. On je i odraz prevelike državne intervencije u ekonomskoj sferi, što sputava preduzetničku inicijativu (Dimitrijević i dr. 2016).

Zbog toga gotovo da postoji opšti konsenzus da makroekonomska stabilizacija treba da predstavlja prvi korak na prelazu ka novom tržišnom sistemu privređivanja. Stoga će u ovom odeljku biti uporedno analizirani ključni makroekonomski pokazatelji (inflacija, javni dug, deficit tekućeg računa platnog bilansa i nezaposlenost) zemalja regiona i EU.

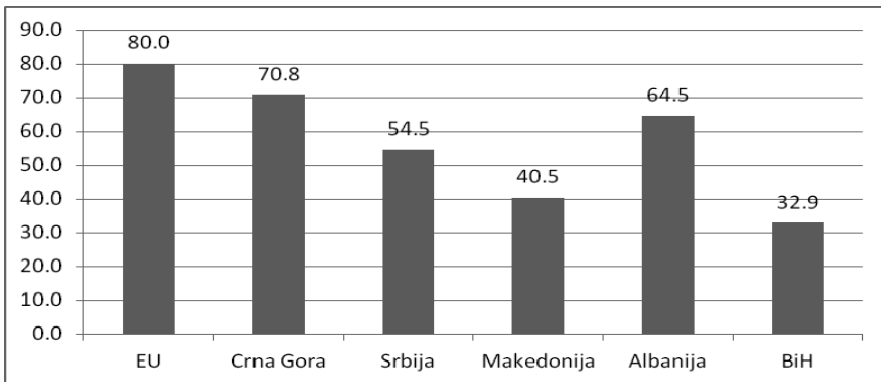
Kada je u pitanju inflacija može se konstatovati da zemlje regiona imaju visok stepen cenovne stabilnosti i da stope inflacije svih zemalja regiona ne odstupaju značajnije od stope inflacije u EU (grafik br. 3.)

Grafik br. 3. Prosečna godišnja inflacija u 2018. godini (u %)



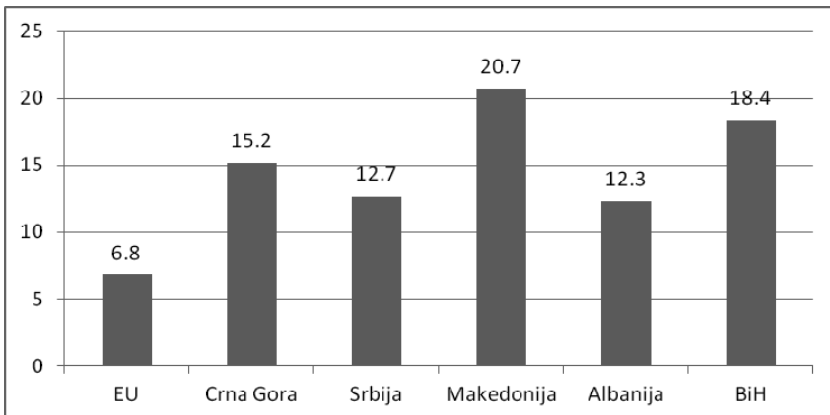
Izvor podataka: Nacionalni statistički zavodi posmatranih zemalja

Kada je u pitanju nivo javnog duga on se vrlo različito kreće u zemljama regiona od 32,9% u Bosni do 70,8% u Crnoj Gori. Međutim, evidentno je da je on niži u svim zemljama regiona u odnosu na EU. Tako da se stiče utisak da je zamenjena uloga učitelja i đaka i da preporuke o štednji, budžetskom deficitu i fiskalnoj održivosti EU treba da uči od zemalja regiona.

Grafik br. 4. Nivo javnog duga u 2018. godini (u % BDP-a)

Izvor podataka: Nacionalni statistički zavodi posmatranih zemalja

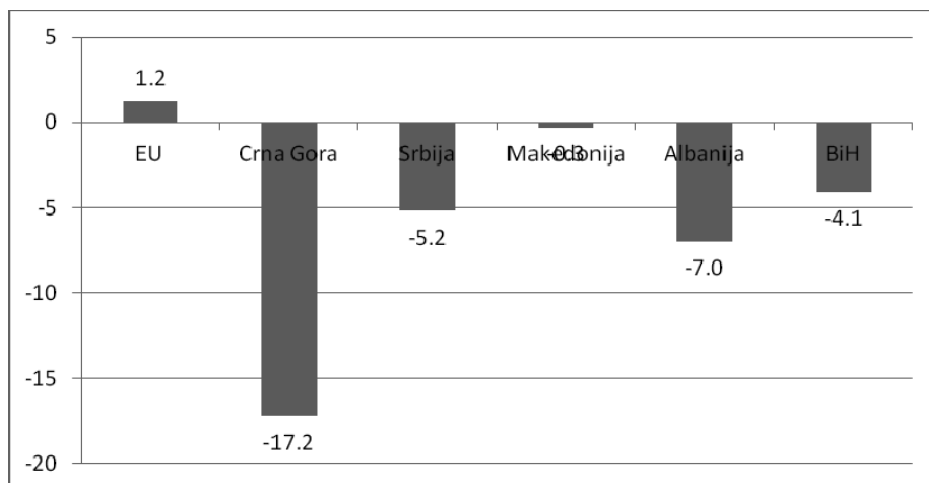
Kada je u pitanju nezaposlenost zemlje regiona značajno zaostaju u odnosu na EU. Sve zemlje regiona imaju dvocifrene stope nezaposlenosti, a u zemljama u kojima je najniža (Srbija i Albanija) je gotovo dvostruko viša nego u EU. Stoga jedan od prioriteta zemalja regiona mora da bude sniženje nivoa nezaposlenosti.

Grafik br. 5. Stopa nezaposlenosti u 2018. godini (u%)

Izvor podataka: Nacionalni statistički zavodi posmatranih zemalja

Kada je u pitanju deficit tekućeg računa platnog bilansa za razliku od EU koja ima suficit, sve zemlje regiona imaju deficit. Nivoi deficita su vrlo različiti po zemljama, ali se može zaključiti da osim Crne Gore,² deficiti u ostalim zemljama regiona su u održivoj zoni. Ovaj podatak ne iznenađuje imajući u vidu nisku produktivnost zemalja regiona, kao i činjenicu da je preko jedne polovine izvoza zemalja regiona klasifikovano kao radno intenzivni proizvodi ili proizvodi bazirani na sirovinama i niskog stepena obrade (Sanfey i Milatović, 2018).

Grafik br. 6. Deficit tekućeg računa platnog bilansa u 2018. godini (% BDP-a)



Izvor podataka: Nacionalni statistički zavodi posmatranih zemalja

4. ISKRIVLJENE DRUŠTVENE VREDNOSTI I ZAOSTAJANJE U NIVOU ŽIVOTNOG STANDARDA

Anketa koju sprovodi EBRD o poslovnom okruženju i rezultatima preduzeća BEEPS (Business Environment and Enterprise Performance Survey), pokazuje da skoro svaka četvrta firma u regionu vidi korupciju kao jednu od najvećih prepreka u svom poslovanju. Ovaj zabrinjavajući rezultat ukazuje na neophodne pravce akcije, a eliminisanje korupcije je i jedan od ključnih uslova za pristupanje EU.

² Kada je u pitanju Crna Gora visok deficit tekućeg računa je delimično posledica velikog infrastrukturnog projekta - gradnje auto-puta. Takođe, postoji sumnja da je deficit niži nego što je statički registrovan zbog potcenjene procene prihoda od turizma i radničkih doznaka.

Do pre nekoliko decenija smatralo se da razvijenost neke zemlje zavisi samo od ekonomskih faktora, poput raspoložive tehnologije, prirodnih resursa, produktivnosti, akumulacije i sl. Međutim, za uspeh ekonomske politike potrebno je i nešto više, a to su institucije koje dobro funkcionišu, odnosno mreža institucija (Jakšić, 2014). Kao što ističe Prašćević (2013) ekonomske institucije utiču i na razlike u stepenu efikasnosti i potencijalima zemlje za ekonomski rast. Paradoks institucija je da njih formiraju ljudski akteri, a one ipak ograničavaju te iste aktere (Piters, 2007). Trodecenijsko iskustvo tranzicije je pokazalo da je izgradnja „jakih” institucija jedan od važnih preduslova za uspeh procesa tranzicije, što je ozbiljan ograničavajući faktor svih posmatranih zemalja regiona. Na početku procesa tranzicije izgradnja efikasnih institucija je označena kao jedna od ključnih karika uspeha procesa tranzicije. Međutim, samo otvaranje ekonomije i nekritičko kopiranje institucija razvijenih zemalja, ne garantuje uspeh (Fabris, 2014). Treba imati u vidu da se „jake” institucije ne mogu izgraditi u kratkom roku i da ne postoji jedinstveno rešenje kako to postići. U razvijenim zemljama izgradnja „jakih” institucija je trajala vekovima.

Poseban problem je široko rasprostranjena siva ekonomija koja deluje, kao nelojalna konkurencija svima koji regularno posluju. BEEPs (2016) izveštaj je pokazao da dve ekonomije regiona (Makedonija i Crna Gora) vide sivu ekonomiju kao najveći ograničavajući faktor, dok je u Albaniji na drugom mestu po značaju. Konkurencija iz sive ekonomije, takođe, vrši pritisak na preduzeća da i ona posluju u svojoj zoni da bi bila konkurentna. Time se smanjuju i javni prihodi što posledično negativno utiče na fiskalnu stabilnost. Institucije često deluju nemoćne da se izbore sa sivom ekonomijom i neretko su zarobljene u ličnim interesima.

Ovo i dodatno podstiče sistem u kojem mladi vide političke veze kao najbolji put do napretka. Studija EBRD-a „Life in Transition: a decade a measuring of transition” (2016) je pokazala da značajan deo populacije zemalja regiona vidi političke veze kao mnogo značajnije za napredovanje, nego naporan rad, obrazovanje i veštine. Najveći procenat stanovništva koji ima ovakvo mišljenje, u regionu, je u Makedoniji (45%), a najniži u Crnoj Gori (27%).

U regionu su prisutne nepovoljne demografske tendencije koje se pre svega odnose na starenje populacije, sve prisutniji nedostatak kvalifikovane radne snage, kao i značajan „odliv mozgova”. Studije su pokazale (Transition report, 2018) da oni koji teže da emigriraju da imaju natprosečno obrazovanje i radne sposobnosti, najčešće su u pitanju pojedinci koji nisu u braku, kao i mlade osobe iz urbanih sredina. Takođe, region pati i od velikih regionalnih razlika i sve bržeg rasta velikih gradova zbog velikog priliva stanovništva iz nerazvijenih delova. Pojedine zemlje regiona su počele i da uvoze stranu radnu snagu. Na pri-

mer, prema procenama u Crnoj Gori broj strane radne snage (regularno prijavljeni i oni koji rade na crno) je približan broju nezaposlenih.³

Informatička revolucija je dovela do digitalizacije koja traži nova znanja za savremeno doba. Takođe, primetan je rast tražnje za visokokvalifikovanim i niskokvalifikovanim radnicima (EBRD, 2018). Obrazovni sistemi u zemljama regiona su uglavnom zastareli i ne pružaju adekvatna znanja koje traži digitalno doba. Takođe, prisutan je značajan raskorak između potreba tržišta rada i obrazovnih profila koje proizvodi formalni sistem obrazovanja. Naročiti izazov je starija populacija za koju je potrebno sprovesti prekvalifikaciju kako bi se uklopila u savremene trendove na tržištu rada.

Kao jaka karika zemalja regiona može se oceniti finansijski sektor. Ovaj sektor je izdržao krizu sa mnogo manjim potresima nego u razvijenim ekonomijama i u godinama nakon krize je značajno ojačao. Ipak, činjenica da je bankarski sistem relativno jak najviše se duguje činjenici da u regionu dominiraju strane banke, dominantno iz Italije, Austrije, Mađarske, Grčke i Slovenije. Ipak, i pored toga veliki broj studija je ukazao na neadekvatnu podršku finansijskog sektora malim i srednjim preduzećima, kao i „start-up” preduzećima. Stiče se utisak da je kompletnom privatizacijom bankarskog sistema izgubljena mogućnost države da u većoj meri utiče na kreditnu aktivnost. Taj problem se pokušava rešiti u nekim zemljama državnim razvojnim institucijama, kao što je Razvojni fond u Srbiji, odnosno Investiciono razvojni fond u Crnoj Gori.

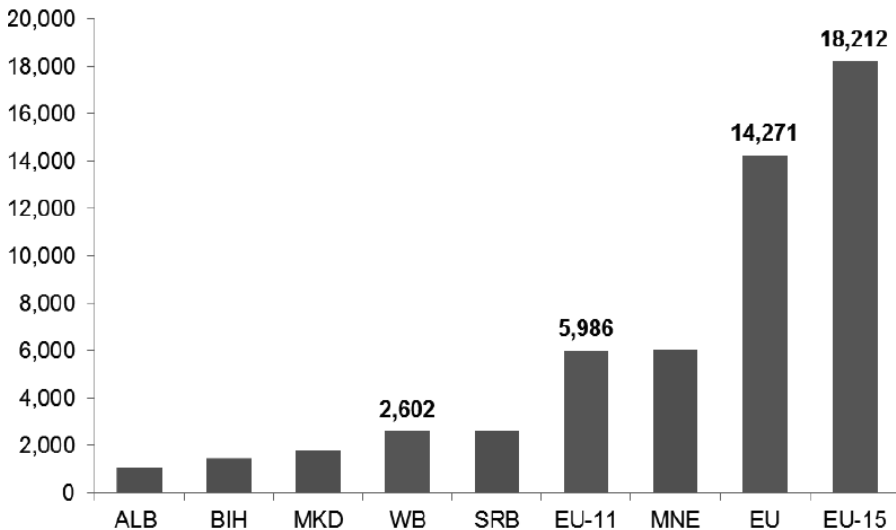
Zemlje regiona značajno zaostaju za nivoom životnog standarda za zemljama EU, čak i u odnosu na one najsiromašnije i pored činjenice da se u poslednjih petnaestak godina smanjio gap u životnom standardu. U proseku, zemlje regiona imaju polovinu standarda novih članica EU, a jednu četvrtinu u odnosu na najbogatije zemlje EU (Sanfey i Milatović, 2018). Čak i u najoptimističnijem scenariju biće potrebne decenije da se dostigne prosečan životni standard u EU, uz visok rast investicija i produktivnosti.

EBRD studija „The Western Balkans in Transition: diagnosing the constraints on the path to a sustainable market economy” pokazuje da u optimističnom scenariju, koji podrazumeva nastavak stopa ekonomskog rasta iz pred-kriznog perioda, od 5,2% godišnje, regionu bi trebalo 40 godina da dostigne prosečni životni standard u EU. U osnovnom scenariju (rast od 3,2%) region bi mogao dostići prosečni životni standard u EU za 60, a u najgorem, koji podrazumeva nastavak stopa ekonomskog rasta iz post-kriznog perioda od 1,2%, tek za 220 godina (Sanfey, P i Milatović, J. 2018).

³ Ipak treba istaći da je deo strane radne snage u Crnoj Gori sezonskog karaktera.

Kao ključni pokretač rasta moraju biti investicije. Imajući u vidu oskudnu domaću akumulaciju većina zemalja se okrenula stranim direktnim investicijama. Ipak, tek poslednjih godina zemlje regiona uspevaju da privuku značajnije iznose stranih direktnih investicija, osim Crne Gore koja već duže od decenije ima visok priliv SDI. Međutim, zaostajanje je značajno za ostalim naprednim privredama u tranziciji koje su počele da već sredinom devedesetih privlače značajnije iznose SDI. Ovo zaostajanje se najbolje može videti na sledećem grafiku na kojem je prikazan stok SDI po glavi stanovnika.

Grafik br. 7. Stok SDI po glavi stanovnika



Izvor: Sanfey, P i Milatović, J. (2018) „*The Western Balkans in Transition: diagnosing the constraints on the path to a sustainable market economy*”, EBRD.

5. ZAKLJUČNA RAZMATRANJA I PRIORITETI DALJEG RAZVOJA

Nakon tri decenije procesa tranzicije zemlje regiona se nalaze tek na pola puta tranzicije. One i dalje značajno zaostaju za nivoom životnog standarda kako u novim, tako i u starim članicama EU. Njihovi ključni problemi se odnose na nedovoljan nivo konkurentnosti, nisku produktivnost, nepovoljne demografske trendove, široko rasprostranjenu sivu ekonomiju, slabe i nedovoljno efikasne institucije, nepovoljne demografske trendove i emigraciju radne snage. Da bi se rešile sve ove slabosti potreban je novi obrazac makroekonomske politike i pažljiv izbor prioriteta.

Zemlje regiona treba da nastave svoj put ka EU i perspektiva članstva u EU je jedan od najvažnijih pokretača reformi. Proces pristupanja EU je visoko politizovan. Prof. Cerović (2003) je u svom radu jasno pokazao na primeru prve četiri zemlje koje su pristupile EU, da su dominirali politički kriterijumi u odnosu na formalne kriterijume pristupanja. Iako je datum prijema u EU, neizvestan pre svega zbog unutrašnjih političkih problema nekih velikih ekonomija EU, ovo ne treba da obeshrabri zemlje regiona. Sprovođenje reformi, unapređenje ambijenta, jačanje institucija će nezavisno od prijema u EU stvoriti bolji poslovni ambijent i povećati kvalitet života.

Positivna karakteristika ovih zemalja je da su uspostavile makroekonomsku stabilnost. Ključno je da se sačuva makroekonomska stabilnost koja je uspostavljena u zemljama regiona, a ključan makroekonomski problem je visoka stopa nezaposlenosti u zemljama regiona.

Od velikog značaja su strukture reforme usmerene ka povećanju konkurentnosti zemalja regiona. Visok deficit tekućeg računa platnog bilansa, kao i dominacija proizvoda niskog stepena obrade u izvozu su jasni pokazatelj nedovoljne konkurentnosti zemalja regiona. U tom cilju neophodno je implementirati međunarodne standarde kvaliteta, brendirati domaće proizvode, obezbediti kreditnu podršku inovativnim proizvođačima, sprovesti procese povezivanja preduzeća u klastere, ojačati institucije tržišne privrede i dr.

Zemlje regiona se suočavaju sa ozbiljnim problemima na tržištu rada. Deo mlade i obrazovne populacije je emigrirao u zemlje u kojima imaju bolje uslove za rad i više plate, a istovremeno deo starije populacije teško prati savremene trendove na tržištu rada i objektivno je teško zapošljiv. Već sada u pojedinim oblastima u zemljama regiona se oseća nedostatak, naročito, visokokvalifikovane radne snage i postoji realna opasnost da će se taj problem samo produbljivati sa protokom vremena. S toga je od velikog značaja podizanje kvaliteta ljudskog kapitala preko stvaranja modernog sistema obrazovanja koji će pratiti potrebe tržišta rada, odnosno privrede kao i smanjiti postojeće neusklađenosti, kroz promociju sistema celoživotnog obrazovanja, kao i kroz poboljšanje usklađenosti rezultata obrazovnog sistema shodno potrebama za veštinama na tržištu rada i dr. (CBCG, 2012).

Potrebno je povećati produktivnost s obzirom da je nivo produktivnosti daleko ispod nivoa produktivnosti u EU, kao posledica decenija nedovoljnog investiranja, slabih institucija i komplikovanog poslovnog okruženja. Studija koju su zajednički sprovedli Svetska Banka i EBRD (Business Environment and Enterprise Performance Survey, 2015) je pokazala da zemlje regiona imaju samo 60% produktivnosti EU. Analiza ograničenja rastu produktivnosti je ukazala na

probleme prezaduženosti korporativnog sektora i previsoke tržišne koncentracije. Ovome se mogu dodati problemi sive ekonomije, koja deluje kao nelojalna konkurencija, i široko rasprostranjene korupcije (Sanfey, P i Milatović, J. 2018).

Razvoj telekomunikacija, postavljanje prekograničnih telekomunikacionih kablova, razvoj i širenje interneta i njegova rasprostranjenost, pad cena kompjuterske opreme naročito lap-topova i tableta, razvoj mobilne telefonije i pametnih telefona, razvoj softvera i različitih aplikacija doveo je do sve bržeg širenja digitalnog poslovanja. U periodu brzih promjena, naročito na polju tehnologije, inovacije u finansijskim uslugama, grupisane po nazivom fintek („Fin Tech”), sve više dobijaju na značaju. One u oblasti finansijskih usluga imaju značajan potencijal za proširenje pristupa tržištu, proširenje spektra usluga, povećanja efikasnosti, sniženja troškova, kao i pružanja brojnih pogodnosti prilikom korišćenja. One će definitivno dovesti do promene poslovnog modela velikog broja tržišnih učesnika, kako novih učesnika na finansijskom tržištu, tako i klasičnih koji će morati da svoje poslovne obrasce prilagode novonastalim okolnostima i novoj konkurenciji. Finansijske inovacije mogu pružiti veću diverzifikaciju i decentralizaciju, ali ne treba izgubiti iz vida da ove usluge pružaju brojne benefite, ali i da sa sobom nose određene rizike. Stoga je za privredu u tranziciji od velikog značaja da pripreme svoje ekonomije za digitalno doba koje je već nastupilo. Svakako prioriteta u ovoj oblasti moraju biti donošenje nove regulative, povećanje IT i finansijske pismenosti, povećanje inkluzije, zaštita ličnih podataka, ali i povećanje sigurnosti i pouzdanosti IT infrastrukture.

6. LITERATURA

Blanchard, O. i dr. (2004) „Transition in the Eastern Europe”, National Bureau of Economic Research.

Centralna banka Crne Gore (2012) „Preporuke Vladi Crne Gore za ekonomsku politiku”, CBCG, Podgorica.

Cerović, B. (2012) „Tranzicija - zamisli i ostvarenja, Ekonomski fakultet”, Beograd.

Cerović, B. i Nojković, A. (2003) „Transition and EU Accession: Probability of Entry”, II ASECU konferencija, Beograd, str 25-41.

Dimitrijević, B., Fabris, N. i dr. (2016) „Ekonomska politika regionalni aspekti”, Ekonomski fakultet, Beograd.

EBRD (2016) „Life in Transition: a decade a measuring of transition”, EBRD.

EBRD (2017) „Transition Report 2017-2018”, EBRD.

EBRD (2018) „Transition Report 2018-2019”, EBRD.

EBRD i World Bank (2015) „Business Environment and Enterprise Performance Survey”, WB i EBRD.

Fabris, N. (2014) „Institucionalizam: Uloga i značaj centralne banke”, *Ekonomске ideje i praksa*, br 12, str 109-123.

Fabris, N. (2013) „Konceptija održivog razvoja i ekologija: primer Crne Gore”, *Teme*, 37 (3), str 1303-1320.

Međunarodni monetarni fond (2002) „Fiscal dimension of sustainable development”, Pamphlet series, No. 54.

Jakšić, M. (2014) „Neposredni i fundamentalni faktori rasta: kultura i institucije”, *Economics and Economy*, 1 (4), str 49-64.

Milatović, J. (2019) „Koliko su Crna Gora i Zapadni Balkan odmakli u procesu tranzicije”, <https://ekonomist.me/koliko-su-crna-gora-i-zapadni-balkan-odmakli-u-tranziciji/>, preuzeto 01.09.2019.

Piters, B. G. (2007) „Institucionalistička teorija u političkoj znanosti: Novi institucionalizam”, Fakultet političkih znanosti, Zagreb.

Prašćević, A. (2013) „Institucionalne i političke determinante privrednog rasta”, *Ekonomске teme* 51 (1), str 85-106.

Sanfey, P i Milatović, J. (2018) „The Western Balkans in Transition: diagnosing the constraints on the path to a sustainable market economy”, EBRD.

Stern, N. (1997) „The transition in Eastern Europe and the former Soviet Union: some strategic lessons from the experience of 25 countries over six years”, u monografiji „Lessons from the Economic Transition” str 35-57.

TRŽIŠTE OGLAŠAVANJA I TRANZICIJA

Galjina Ognjanov¹

E-mail: galja@ekof.bg.ac.rs

Sanja Mitić²

E-mail: sanja@ekof.bg.ac.rs

Apstrakt: *Proces tranzicije u Centralnoj i Istočnoj Evropi (CEE), kao i u zemljama Zapadnog Balkana (ZB) uslovio je opšti ekonomski napredak, rast svih pojedinačnih tržišta, a samim tim i tržišta oglašavanja. Rastu tržišta oglašavanja posebno je doprinelo otvaranje tržišta i dolazak velikih inostranih oglašivača. Liberalizacija tržišta robe i usluga doprinela je povećanju konkurencije. Poseban uticaj na razvoj tržišta oglašavanja imala je i privatizacija medija koja je doprinela njihovoj komercijalizaciji i povećanju prihoda po osnovu prodaje oglasnog prostora. Rad analizira razvoj tržišta oglašavanja u CEE i ZB neposredno pre, kao i tokom tranzicije, polazeći od teze je da je značajan razvoj tržišta oglašavanja u zemljama u tranziciji otpočeo tek sa punim opredeljenjem za prelazak na tržišnu privredu. Podaci o veličini tržišta oglašavanja tokom perioda tranzicije i danas ukazuju na to da su tržišta oglašavanja najviše rasla tokom tranzicije i danas su najveća upravo u onim zemljama CEE u kojima je taj proces ranije počeo, privatizacija medija ranije okončana i koje su značajnije ekonomski napredovale od zemalja ZB, uključujući i Srbiju.*

Ključne reči: *mediji, oglašavanje, tranzicija, tržište*

Jel klasifikacija: M37, L82

ADVERTISING MARKET AND TRANSITION

Abstract: *Transition process in the countries of Central and Eastern Europe (CEE) and Western Balkans (WB) has fueled their economic growth, overall market development as well as the development and growth of their advertising markets. Opening doors for foreign companies who brought in their advertising practices has particularly contributed to advertising markets development and growth in the countries in transition analysed in this paper. Market liberalisation has allowed stronger competition opening more space for advertising, while privatization and commercialisation of media have increased competition among media outlets thus contributing to further growth of advertising market in transition countries. The paper*

¹ Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu

² Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu

focuses on analysing advertising markets in CEE and WB starting from pre-transition period as well as over the period of transition to market economies. The analysis is based on a hypothesis that the development and intensive growth of advertising markets has been allowed only after the countries had entered the process of transition into market economies. Available data show that the advertising markets have grown most intensively in the period of transition to become biggest in those countries of CEE who have started earlier and completed the process more rapidly while reaching higher economic growth rates than the countries of WB, including Serbia.

Key Words: *Media, Advertising, Transition, Market*

1. TRŽIŠTE OGLAŠAVANJA KAO DEO MEDIJSKOG TRŽIŠTA

Tržite oglašavanja čini sastavni deo medijskog tržišta. Na njemu se poslovne transakcije odvijaju između pružalaca medijskih usluga (tj. medijskih kompanija) na strani ponude i zakupaca medijskog prostora radi plasiranja oglašnih poruka (tj. oglašivača i njihovih agencija) na strani tražnje. Predmet trgovanja na ovom tržištu je medijski prostor koji je namenjen komercijalnom oglašavanju. Ipak, kako su oglašivači primarno zainteresovani za medijsku publiku privučenu medijskim sadržajem, ovaj deo medijskog tržišta neodvojiv je od njegovog drugog dela, a to je tržište konzumenata medijskih sadržaja. Dakle, s obzirom na činjenicu da od interesa medijske publike primarno zavisi interes oglašivača da zakupi medijski prostor u nekoj dnevnoj novini, časopisu, na radiju, televiziji ili internet servisu, Rysman (2009, str. 128) navodi da je medijsko tržište tipičan primer dualnog tržišta.³

Na ovaj način definisano medijsko tržište, a samim tim i tržište oglašavanja, imanentno je tržišnim privredama u kojima medijske kompanije posluju na komercijalnoj osnovi. To znači da svoje usluge kreiranja i isporuke medijskih sadržaja naplaćuju kako na tržištu konzumenata (putem prodaje pojedinačnih primeraka, pretplate i drugih načina naplate sadržaja), tako i na tržištu oglašivača gde prodajući interes svoje medijske publike naplaćuju cenu zakupa oglasnog prostora. Treba imati u vidu i činjenicu da u ovakvom poslovnom modelu medijskih kuća prihodi od oglašavanja po pravilu dominiraju u odnosu na prihode od prodaje, omogućavajući kreiranje i isporuku medijskih sadržaja na način kako to ne bi bilo moguće kada bi isključivi izvor prihoda bila prodaja na tržištu konzumenata.

³ Rysman, M. (2009). „The Economics of Two-Sided Markets” *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 23, No. 3, Pp. 125-143

Sve navedeno neophodno je da bi se razumelo zbog čega tržište oglašavanja, koje je u fokusu ovog rada, u periodu pre početka tranzicije u zemljama Centralne i Istočne Evrope (CEE) i Zapadnog Balkana (ZB) nije moglo da se razvija na isti način kao u razvijenim tržišnim privredama Zapadne Evrope i SAD. Za sve zemlje iz ove dve velike grupe u ovom radu će biti korišćena odrednica *zemlje u tranziciji*, s obzirom na to da je cilj rada proučavanje mogućnosti za razvoj tržišta oglašavanja u ovim privredama u periodu od druge polovine 20. veka do danas. U posmatranom periodu, zemlje CEE i ZB napustile su usvojeni centralno-planski privredni sistem i prešle na sistem tržišne privrede. Cerović (2017, str. 27)⁴ navodi da se pojam tranzicije pojavio „u savremenom značenju i čestoj upotrebi” upravo „u vezi sa promenama koje su nastupile u privredama tzv. socijalističkih zemalja, u istočnoj i centralnoj Evropi.” Promene koje su se dešavale tokom prelaska iz jednog ekonomskog sistema u drugi i izgradnje tržišnih institucija donele su značajnu prekretnicu i u pogledu razvoja tržišta oglašavanja. U radu se analiziraju karakteristike tržišta oglašavanja odabranih zemalja CEE i ZB u periodu pre početka tranzicije, kao i u periodu posle 1989. koja je obeležena padom berlinskog zida te se simbolički uzima za godinu konačnog početka tranzicije u tržišnu privredu. U fokusu rada su zemlje CEE, današnje članice EU (Bugarska, Češka, Hrvatska, Mađarska, Poljska, Rumunija, Slovačka i Slovenija) kao i zemlje ZB (Albanija, Bosna i Hercegovina, Crna Gora, Severna Makedonija, Srbija). Proučavajući marketing u zemljama u tranziciji, Hooley (1993)⁵, ističe da su se zemlje CEE do 1989. godine nalazile „iza gvozdene zavese”. Međutim, bivša SFRJ koja je od pedesetih godina prošlog veka imala razvijenije ekonomske odnose sa Zapadnom Evropom i otvorenije tržište može se posmatrati kao specifičan slučaj, posebno kad je reč o proučavanju razvoja marketinga i industrije oglašavanja, pa samim tim i tržišta oglašavanja. Ipak, s obzirom na to da su u periodu tranzicije na prostoru bivše Jugoslavije nastale nove nacionalne države, među kojima su dve postale članice EU, u ovom radu će biti prikazan razvoj tržišta oglašavanja u Srbiji kao posebna studija slučaja. Kao i u slučaju pojedinih zemalja CEE i na osnovu ove studije slučaja potvrđuje se polazna teza koja je predmet analize u ovom radu, a to je da značajan razvoj tržišta oglašavanja u zemljama u tranziciji otpočeo tek sa punim opredeljenjem za prelazak na tržišnu privredu, odnosno kada je omogućeno privatno vlasništvo nad medijskim kompanijama, čime je sticanje profita postao osnovni motiv njihovog poslovanja.

⁴ Cerović, B. (2012), *Tranzicija zamisli i ostvarenja*, Beograd CID Ekonomski fakultet

⁵ Hooley, G.J. (1993), „Rising the Iron Curtain: marketing in the period of transition”, *European Journal of Marketing*, Vol. 27, No. 11, Pp. 6-20

2. KARAKTERISTIKE TRŽIŠTA OGLAŠAVANJA U PREDTRANZICIONOM PERIODU

2.1 Stavovi o oglašavanju u centralno-planskim privredama

Po završetku Drugog svetskog rata, sve zemlje u tranziciji koje su predmet proučavanja u ovom radu krenule su putem ekonomskog i društvenog razvoja po uzoru na tadašnji Sovjetski Savez i prihvatile centralno planiranje kao model upravljanja privredom. Prema tom modelu, odluke o proizvodnji donosile se na centralnom (državnom) nivou. U domenu lične potrošnje, odluke o proizvodnji robe i usluga bile su zasnovane na predviđanju potreba stanovništva od strane državnih službenika. Prednost ovakog pristupa branjena je stavom da isključuje mogućnost neefikasne upotrebe resursa i ne dovodi do pojave krize hiper-produkcije kakva je bila ona iz 1929. godine u SAD koja je dovela do svet-ske ekonomske, pa i političke krize.

U centralno-planskom sistemu upravljanja privrednom, nije bilo prostora za razvoj tržišta oglašavanja. Naime, Markham (1964, str. 31) ističe da se na praksu oglašavanja gleda kao na relikat kapitalizma i parazitsku delatnost koje predstavlja bespotrebni trošak za potrošače i koja je sračunata na to da ih ubedi da kupe nešto nepotrebno.⁶ Na oglašavanje se dakle, na državnom nivou gledalo kao na antipod centralno planskom pristupu. Ovakav stav prema oglašavanju javno su zagovarali političari, ali i pojedini ekonomisti pozivajući se na marksističku teoriju, prema kojoj je nemogućnost usklađivanja proizvodnih mogućnosti sa potrošnjom imala za posledicu pojavu kriza hiper-produkcije. Prema ovakvom viđenju, osim troškova koje bespotrebno uključuje oglašavanje, ono ima za cilj i da utiče na stanovništvo da kupuje i troši više nego što je zaista potrebno. Ovakva ideologizacija oglašavanja kao parazitske delatnosti svojstvene kapitalističkim društvima rezultirala je sveopštim negativnim stavovima prema ovoj delatnosti među lokalnim stanovništvom, koji će početi da se menjaju tek sa ulaskom ovih zemalja u proces tranzicije. Kako navode Petrovici i Paliwoda (2007, str. 248) u većini ovih zemalja istraživanja o stavovima prema oglašavanju iz perioda pre tranzicije su vrlo oskudna⁷, dok skorija istraživanja pokazuju da su stavovi potrošača u Rumuniji i Bugarskoj u trenutku njihovog pridruživanja Evropskoj uniji bili generalno ocenjeni kao pozitivni.⁸

⁶ Markham, J. W. (1964). „Is Advertising Important in the Soviet Economy?” *Journal of Marketing*, Vol. 28, No. 2, Pp. 31–37

⁷ Petrovici, D., & Paliwoda, S. (2007), „An empirical examination of public attitudes towards advertising in a transitional economy”, *International Journal of Advertising*, Vol. 26, No. 2, Pp. 247–276

⁸ Petrovici D, Marinov M. (2007), „Determinants and antecedents of general attitudes towards advertising”, *European Journal of Marketing*, Vol. 41, No. 3/4, Pp. 307-326

2.2. Počeci razvoja tržišta oglašavanja u periodu pre tranzicije

I pored izrazito negativnih stavova prema oglašavanju ono je u izvesnoj meri ipak bilo prisutno u zemljama „iza gvozdene zavese” i u periodu pre zvaničnog početka procesa tranzicije. Ipak, dok primeri komercijalnih oglasa u štampanim i elektronskim medijima iz tog perioda predstavljaju svedočanstvo o tome da oglašivačka praksa ni tada nije bila u potpunosti iskorenjena, činjenica je da tržište oglašavanja nije moglo da se razvije u značajnoj meri. Limitirajući faktori za njegov razvoj delovali su kako na strani tražnje, tako i na strani ponude. Ograničena tražnja oglašivača i njihovih agencija za medijskim prostorom unutar kojeg bi plasirali komercijalne oglase bila je uslovljena idejom o proizvodnji tačno količina bez viškova, koja je često u praksi značila i proračunatih nestašicu robe, ali i nepostojanjem diferencijacije proizvoda a samim tim i konkurencije. S druge strane, ograničena ponuda medijskog prostora namenjenog komercijalnom oglašavanju bila je posledica stanja u kojem su mediji bili u državnom ili društvenom vlasništvu i njihovog poslovnog modela koji nije bio zasnovan na profitnom motivu, već predominantnom finansiranju iz državnog budžeta. Prema Markamu⁹ u osnovi toga je bio lenjinistički dogmatski pristup poslovanju medijskih kuća za koje je smatrao da ne smeju da budu profitno orijentisane, dok je oglašavanje smatrao najvećim zlom zbog toga što zahvaljujući delovanju profitnog motiva utiče na uređivačku politiku medijskih kuća. Prema ovakvom stanovištu, uputno je bilo da štampa bude u potpunosti oslobođena oglašavanja, kako bi služila isključivo državi da utiče na javno mnjenje.

Mogućnosti za rast oglašavanja, pa samim tim i delimičan razvoj tržišta oglašavanja otvaraju sa postepenim napuštanjem centralno-planskog modela u pojedinim zemljama već pedesetih i šezdesetih godina prošlog veka. Oglašavanje se praktikuje vrlo umereno od kraja četrdesetih, a uporedo se osnivaju agencije za oglašavanje, koje će kao posrednici na ovom tržištu biti posebno zainteresovane za stvaranje uslova za rast tržišta. Krajem pedesetih, kako ističe Green (2014, str. 108) u najvećem broju zemalja pokrenute su reforme koje je trebalo da obezbede veću dostupnost i bolji kvalitet robe i doprinesu prestanku nestašica, ali i povećanju mogućnosti izbora za potrošače.¹⁰ Ekonomske reforme omogućile su pojavu *tržišnog socijalizma* kao novog privrednog modela, za koji Kornai (1991, str. 5) navodi da najpre počinje da se razvija u bivšoj Jugoslaviji (1949. godine), zatim u Mađarskoj (1953), a nešto kasnije i u Poljskoj.¹¹

⁹ Markham, J. W. (1964). op.cit, str. 32

¹⁰ Green, B. (2014), „Selling Market Socialism: Hungary in the 1960s”, *Slavic Review*, Vol. 73, No.1, Pp. 108 - 132, str.108

¹¹ Kornai, J. (1991), „Market Socialism Retrieved”, lecture delivered at Stanford University, *The Tanner Lectures on Human Values*, dostupno na: https://tannerlectures.utah.edu/_documents/a-to-z/k/Kornai93.pdf [Pristupljeno: 15/09/19]

Veća količina robe i diferenciranost povećavaju mogućnost izbora potrošača i doprinose jačanju konkurencije među proizvođačima, što posledično vodi povećanju potrebe za oglašavanjem. Sve ovo vodilo je ka tome da oglašivači i njihove agencije postanu u većoj meri zainteresovani za zakup medijskog prostora. S druge strane, videvši u tome alternativni izvor prihoda u odnosu na novac iz budžeta i novac od prodaje na tržištu konzumenata, mediji su počeli da nude na prodaju oglašivačima sve veći deo svog medijskog prostora. S druge strane, i država u čijem su vlasništvu počinje da gleda na prihode od oglašavanja kao na mogućnost smanjenja troškova finansiranja medija iz budžeta. Dakle, u periodu razvoja tržišnog socijalizma, broj oglasa u medijima se značajno povećava, pa u bivšoj Jugoslaviji i Mađarskoj možemo da govorimo i o počecima nastajanja tržišta oglašavanja koji datiraju iz vremena pre zvanično prihvaćenog početka procesa tranzicije 1989. godine.

U praćenju razvoja tržišta oglašavanja, međutim, ključni problem s kojim se suočavamo je to što njegov rast u periodu pre tranzicije ne možemo da analiziramo sa stanovišta njegove ukupne vrednosti. O rastu tržišta može da se govori samo na osnovu uočenog povećanja broja oglasa, broja oglašivača, pojave novih brendova, raznovrsnosti oglasa i primenjenih novih kreativnih rešenja, kao i pojave novih medija i to kako onih štampanih koji su bili namenjeni isključivo oglašavanju, tako i televizije koja će posebno doprineti njegovom porastu. Na državnim radio i TV stanicama komercijalni oglasi su se emitovali u za to predviđenim blokovima po nekoliko puta dnevno. Međutim, ovo tržište funkcionisalo je na značajno drugačiji način nego što je to bio slučaj na Zapadu, pre svega u institucionalnom pogledu, ali i u domenu određivanja cena oglašavanja i ugovaranja prodaje oglasnog prostora, postojanja regulatornih i samoregulatornih mehanizama. Hiebert (1994, str. 358) ističe da u Mađarskoj na primer, Ministarstvo trgovine tek 1988. godine donosi uputstva u skladu s kojima sve može biti predmet oglašavanja, i praktično od tada i u literaturi počinje da se prate transformacija i rast tržišta oglašavanja.¹² Stoga, mada Sonin (2013, str. 5) navodi da se izvesne promene dešavaju i pre zvaničnog početka tranzicije¹³ možemo zaključiti da uslovi za nastanak tržišta oglašavanja u zemljama u tranziciji nastaju tek sa potpunim opredeljenjem za privatno vlasništvo nad medijima i prihvatanjem poslovnog modela u čijoj je osnovi profitni motiv. Iz tog razloga, u nastavku analiziramo liberalizaciju tržišta roba i usluga, kao i privatizaciju medija kao dva glavna procesa koja su omogućila rast ovog tržišta. Dostupni poda-

¹² Hiebert, R.E. (1994). „Advertising and Public Relations in Transition from Communism: The Case of Hungary 1989 - 1994”, *Public Relations Review*, Vol. 20, No.4, Pp. 357-372

¹³ Sonin, K. (2013), „The End of Economic Transition”, *Economics of Transition*, Vol. 21, Issue 1, Pp. 1-10

ci ukazuju na to da je najveći nivo rasta dostignut upravo u onim zemljama u kojima je tranzicija započela najranije i koje su najbrže završile ovaj proces i kao takve postale punopravne članice EU.

3. RAZVOJ TRŽIŠTA OGLAŠAVANJA U PERIODU TRANZICIJE

3.1. Konkurencija na tržištu robe i usluga i privatizacija medija

Mada su kao što je prethodno opisano, izvesne naznake delovanja tržišta oglašavanja u zemljama u tranziciji postojale i pre 1989. godine, njegov ubrzani razvoj i rast počinju sa ulaskom u proces tranzicije. Ključnu ulogu u razvoju i rastu ovog tržišta imala je pojava snažne konkurencije na tržištu robe i usluga. S druge strane, na pojavu konkurencije snažno su uticali liberalizacija tržišta, deregulacija i privatizacija, te se može zaključiti da su upravo ovi procesi koji su bili ključni za uspeh tranzicije ka tržišnoj privredi u najvećoj meri uticali i na razvoj i rast tržišta oglašavanja.

Rastu tržišta oglašavanja jednako su pogodovali procesi na nivou celokupnog tržišta roba i usluga, kao i oni koji su se dešavali unutar samog medijskog tržišta. Naime, procesi privatizacije, liberalizacije i deregulacije pozitivno su delovali na ulazak novih tržišnih igrača i povećanje konkurencije, a time posredno i na povećanu tražnju za oglasnim prostorom. Otvaranjem tržišta za ulazak velikih stranih kompanija u ovaj deo Evrope stigla je i zapadna industrija oglašavanja. Kao što navodi Parker (2014, str. 132), za potrošače u zemljama u tranziciji dolazak šarenih i kreativnih oglasnih poruka simbolički je značio oslobađanje od oskudica i sivila prodajnih mesta koje su pamtili iz doba komunizma i mogućnost da postanu deo zapadnog sveta.¹⁴ Međutim, za zapadne kompanije su procesi koji su se dešavali u Istočnoj Evropi predstavljale nadu da se stvara nova „obećana zemlja” u koju su došli s isključivim ciljem da prodaju, a za to im je bilo neophodno oglašavanje.¹⁵ Stoga ne čudi da su na ova tržišta u početku ušli sa budžetima namenjenim oglašavanju poput onih koje su ulagali u zakup medijskog prostora na razvijenim zapadnim tržištima. Nisu međutim očekivali da će se usled tada još uvek malog broja medija, na tržištima poput bugarskog i srpskog kako je to opisao Stankvić (2014, str. 78), suočiti sa problemom nemo-

¹⁴ Parker, J. (2001), „Global Advertising's Failure in Bulgaria”, *Symplokē*, Vol. 9, No. 1/2, 132-144

¹⁵ Isto, str. 134

gućnosti da ta sredstva adekvatno ulože.¹⁶ Naime, na samom početku tranzicije, štampani i elektronski mediji su bili pretežno lokalnog karaktera i većina je još uvek bila u državnom ili društvenom vlasništvu. Tek sa postepenim otvaranjem tržišta tokom devedesetih godina prošlog veka, stvorene su i mogućnosti za ulazak stranih medijskih brendova koji na razvijenim tržištima predstavljaju značajna sredstva za prenošenje oglasnih poruka. Uporedo s tim, neki lokalni mediji prodati su velikim stranim izdavačkim kućama, a neki novi pokrenuti ulaganjem privatnog kapitala. U godinama koje su usledile, većina zemalja će sprovesti potpunu privatizaciju medijskih kuća, eventualno ostavljajući po neki javni servis i to po pravilu među elektronskim medijima (radio i televizija), dok su svi štampani mediji postali profitno orijentisani.

Otvaranje tržišta za ulazak medija u vlasništvu stranih kompanija, osnivanje novih privatnih medija i privatizacija postojećih medijskih kuća doprineli su jačanju konkurencije među izdavačima medijskih sadržaja, smanjivanju državnog uticaja u domenu funkcionisanja medijskog tržišta i njegovom daljem rastu.

Dakle, privatizacija medija je u najvećoj meri uticala na dalji rast tržišta oglašavanja. Ovakav zaključak nedvosmisleno potvrđuju rezultati brojnih istraživanja objavljenih tokom perioda tranzicije. S jedne strane podaci pokazuju da je upravo u zemljama koje su pokazale jasno opredeljenje za prelazak na tržišnu privredu i ulazak u EU bile one koje su iz sistema potpunog državnog vlasništva nad medijima, prešle na gotovo potpuno privatno vlasništvo nad medijima. Naime, iz podataka do kojih su došli Djankov et al (2003, str. 360)¹⁷ vidi se da su na primer u Češkoj, Slovačkoj, Poljskoj i Rumuniji najvažniji štampani mediji već u prvoj deceniji od početka tranzicije prešli u privatno vlasništvo, dok kad je reč o najznačajnijim nacionalnim TV stanicama privatno vlasništvo nad ovim medijskim kućama tada je iznosilo 60%. Istovetna situacija kad je reč o štampanim medijima zabeležena je i u Mađarskoj i Bugarskoj, dok je u obe zemlje 50% najvažnijih TV stanica tada već bilo u privatnom vlasništvu. U tom momentu, Slovenija je pratila druge u sferi štampanih medija ali je nešto malo zaostajala u pogledu privatizacije elektronskih medija (privatne TV stanice su činile 40%). Privatizacija medija je u Hrvatskoj bila najsporida u poređenju sa navedenim zemljama, sudeći na osnovu podataka da je 25% najvažnijih štampanih medija i isto toliko najvažnijih TV stanica bilo je u privatnom vlasništvu. Indikativno je takođe, da se ostale zemlje u tranziciji sa Zapadnog Balkana, uključujući i Srbiju uopšte ne pominju u ovom istraživanju.

¹⁶ Stanković, I. (2014), *Kakodologija*, Laguna, Beograd

¹⁷ Djankov, S., et al. (2003), „Who Owns the Media?” *The Journal of Law & Economics*, Vol. 46, No. 2, Pp. 341-382

S druge strane, podaci o rastu ulaganja u oglašavanje takođe govore o rastu ovog tržišta u zemljama CEE, koje su tokom tranzicije ostvarile najveći ekonomski rast i postale punopravne članice Evropske Unije. Vrednost tržišta oglašavanja se izražava ukupnim ulaganjima u medijsko oglašavanje na nivou jedne ekonomije. Izračunavanje vrednosti ovog tržišta, međutim, ima brojna metodološka ograničenja. Naime, u malom broju zemalja postoje zvanični podaci o prihodima svih medijskih kuća ostvarenim po osnovu prodaje oglasnog prostora. Alternativa tome su procene vrednosti tržišta oglašavanja, koje prema razvijenoj metodologiji, daju različite istraživačke agencije, među kojima su najpoznatije Nielsen i Zenith Optimedia. Problem je u tome što ove kompanije ne mere stanje na tržištima svih pojedinačnih zemalja, te podaci metodološki striktno posmatrano, često nisu uporedivi. Ipak, oni se uglavnom smatraju u dovoljnoj meri indikativnim, te se ovi jedino dostupni podaci u istraživanjima uglavnom uzimaju kao relevantni za procenu veličine i rasta pojedinačnih tržišta oglašavanja. Objavljena istraživanja uglavnom potvrđuju da do najvećeg rasta ulaganja u oglašavanje dolazi upravo u onim ekonomijama gde je ostvaren i najveći ekonomski rast, kao tamo gde se odmah na početku tranzicije pristupilo privatizaciji medija i gde je ona uspešno okončana. O ovome svedoče izjave stručnjaka i raspoloživi podaci o pojedinim zemljama. Na primer, za Poljsku postoji svedočenje o tome da odmah početkom devedesetih došlo do „enormnog” rasta ulaganja u oglašavanje. Ovo povećanje je između 1992. i 1993. godine iznosilo čak 143 posto i nastavilo se sa rastom od 69% u 1994. godini, da bi ukupan iznos ulaganja u medijsko oglašavanje u 1997. godini dostigao cifru od 1,4 milijarde dolara.¹⁸ Istraživanje Žabkar i Kosmelj (2007) takođe nedvosmisleno potvrđuje da je u periodu od 1994. do 2004. godine došlo do intenzivnog rasta tržišta oglašavanja u zemljama CEE i to u Češkoj, Poljskoj, Slovačkoj, Sloveniji i Mađarskoj,¹⁹ a to su upravo one zemlje koje su najbrže i sa najviše uspeha prošle kroz proces tranzicije, ostvarivši najveći ekonomski rast, te kao takve postale članice EU.

¹⁸ „Public Relations and Communication Practice in Poland”, in Marat Terterov and Jonathan Reuid (eds) (2003), *Doing Business in Poland*, Kogan Page, Pp. 290-296

¹⁹ Žabkar, V., Kosmelj, K., „Time-trend Patterns in Advertising Expenditure for Central, Eastern and Other European Countries”, in Reiner Springer and Petr Chadraba (eds.) (2007), *Proceedings of the 15th Annual Conference on Marketing and Business Strategies for Central and Eastern Europe* Vienna University of Economics, DePaul University Chicago, Pp. 542-552

3.2. Dostignuti nivo razvoja tržišta oglašavanja u zemljama CEE i Zapadnog Balkana

Dok su tržišta oglašavanja u zemljama CEE beležila intenzivan rast u periodu od 1994. do 2004. godine, podaci o vrednosti tržišta oglašavanja za period 1990. do 2000. godine za zemlje Zapadnog Balkana su uglavnom nedostupni. Jedan od razloga je i činjenica da ove zemlje kasnije ulaze u proces tranzicije, kao i da velike globalne agencije koje se bave procenom vrednosti ulaganja u oglašavanje kasnije ulaze na ova tržišta. Podaci o vrednosti tržišta oglašavanja u pojedinim zemljama ZB objavljuju se od 2001. godine u dokumentu Media Sustainability Index koji je ustanovio IREX. Obuhvaćene su sve zemlje ZB, kao i tri zemlje članice EU (Bugarska, Hrvatska i Rumunija). Imajući u vidu prethodno iznete podatke o privatizaciji medija u pojedinim zemljama CEE, ne treba da čudi što su upravo ove tri zemlje CEE zadržane u IREX-ovom dokumentu. Reč je o zemljama u kojem je taj proces pratilo više problema ili je tekao sporije, što je svakako uticalo i na sporiji razvoj njihovih medijskih tržišta nego u Sloveniji, Poljskoj, Češkoj, Slovačkoj i Mađarskoj.

Na primer, uzimajući u obzir podatke za 2018. godinu, tržište oglašavanja vredelo je 116 miliona u Sloveniji²⁰, 814 miliona evra u Mađarskoj,²¹ 768 miliona evra u Češkoj²² i nešto preko 2 milijarde evra u Poljskoj.²³ Mada je prema ukupnoj vrednosti tržište oglašavanja u Poljskoj najveće, sudeći na osnovu veličine populacije ovih zemalja (2 miliona Slovenija, 9,7 miliona Mađarska, 10,6 miliona Češka i 37,8 miliona Poljska) može se zaključiti da su u relativnom iznosu (po glavi stanovnika) ulaganja u oglašavanje u Mađarskoj (oko 84 evra), Sloveniji (78 evra) i Češkoj (oko 76 evra) ipak nešto veća nego u Poljskoj (58 evra). S druge strane, na osnovu podataka o ukupnoj vrednosti tržišta oglašavanja koje objavljuje IREX vidljivo je da su ona u Rumuniji (455 miliona u 2018. godini), Bugarskoj (192 miliona u 2017. godini) i Hrvatskoj (271 milion u 2018. godini) znatno manja. Uzimajući u obzir veličinu populacije (19,4 miliona, 7 miliona i 4,6 miliona) možemo takođe zaključiti, sa izuzetkom Hrvatske (58 evra po glavi stanovnika) da su ulaganja u oglašavanje u Rumuniji (23,4 evra) i Bugarskoj (41,7 evro) ostala na nižem nivou od najuspešnijih zemalja u tranzi-

²⁰ *Spending on advertising in Slovenia from 2007 to 2019*, Statista, <https://www.statista.com/statistics/491722/advertising-spend-slovenia> [Pristupljeno: 08/09/19]

²¹ *Hungarian advertising association*, <http://mrsz.hu/kutatas/reklamkoltes/reklamtorta-2018> [Pristupljeno: 08/09/19]

²² *Spending on advertising in the Czech Republic from 2007 to 2019*, Statista, <https://www.statista.com/statistics/491755/advertising-spend-czech-republic> [Pristupljeno: 08/09/19]

²³ *Spending on advertising in Poland from 2007 to 2019*, Statista, <https://www.statista.com/statistics/491819/advertising-spend-poland> [Pristupljeno: 08/09/19]

ciji što je svakako posledica sporijeg rasta privrede na početku tranzicije, sporije privatizacije medija kao i neodlučnosti u procesu donošenja regulative i samoregulative u oblasti medija. Identična situacija je i sa tržištima oglašavanja u regionu Zapadnog Balkana, gde je tržište oglašavanja u Srbiji u apsolutnom iznosu najveće (160 miliona u 2017. godini).²⁴ S druge strane, prema ulaganjima u oglašavanje po glavi stanovnika (25 evra) tržište oglašavanja u Srbiji skoro da je izjednačeno sa tržištem Severne Makedonije (26 evra) dok su ulaganja u oglašavanje u Crnoj Gori (16 evra), Albaniji (12 evra) i BiH (9 evra) sudeći na osnovu podataka za 2017 godinu²⁵ i dalje na veoma niskom nivou. Imajući u vidu navedeno, može se zaključiti da kad je reč o tržištu oglašavanja u zemljama Zapadnog Balkana tranzicija još uvek traje, te da u meri u kojoj se bude uspešno odvijala konsolidacija medijskog sektora, njegovo regulisanje i samoregulisanje, ali i kako se bude ubrzavao ekonomski rast u posmatranim zemljama, u perspektivi možemo očekivati dalji rast tržišta oglašavanja.

4. SRBIJA KAO STUDIJA SLUČAJA

4.1. Oglašavanje u Srbiji u predtranzicionom periodu

Praksa oglašavanja u bivšoj Jugoslaviji je bila razvijenija nego u ostalim zemljama koje će ući u proces tranzicije 1989. godine i u većoj meri zasnovana na Zapadnom modelu. Kako navodi Peterson (2003, str. 179), već početkom pedesetih godina prošlog veka, stručnjaci za marketing u bivšoj Jugoslaviji vode snažnu kampanju kako bi promenili percepciju oglašavanja transformišući ga od *prokazane kapitalističke prakse* u alat koji je neophodan za unapređenje proizvodnje i distribucije.²⁶

Tri najznačajnija centra u kojima se razvijala industrija oglašavanja u bivšoj Jugoslaviji bila su u Beogradu, Zagrebu i Ljubljani. U ovim gradovima su još polovinom prošlog veka postojale agencije za oglašavanje i zakup medijskog prostora, a većina njih je bila organizovana u unutar velikih medijskih kuća – Borba u Beogradu, Vijesnik u Zagrebu i Delo u Ljubljani. Saradnja između

²⁴ IREX Media Sustainability Index 2018, <https://www.irex.org/sites/default/files/pdf/media-sustainability-index-europe-eurasia-2018-full.pdf> [Pristupljeno: 08/09/19]

²⁵ Podaci o izračunati na osnovu ukupnih vrednosti tržišta za 2017. godinu prikazanih u dokumentu Simić, M. i dr. (2018), *Prava mera medija*, Asocijacija medija i Ministarstvo kulture i informisanja, dostupno na <http://asmedi.org/misc/PravaMeraMedija.pdf>

²⁶ Patterson, P. (2003), „Truth Half Told: Finding the Perfect Pitch for Advertising and Marketing in Socialist Yugoslavia, 1950–1991”, *Enterprise & Society*, Vol. 4, Issue 2, Pp. 179-225.

stručnjaka, ali i akademskih institucija je bila uspostavljena, organizovani su brojni seminari i konferencije, dolazili su strani stručnjaci koji su predstavnike lokalne industrije upoznavali sa novinama u zapadnoj praksi oglašavanja.²⁷ Sedamdesetih godina je donet prvi kodeks oglašavanja. Bila su razvijena medijska merenja za elektronske medije, a podaci o gledanosti i slušanosti uticali su na formiranje cene oglasnog prostora.²⁸ Krajem osamdesetih nastojalo se da se uredi način formiranja cena oglasnog prostora, po ugledu na zapadni model. Naime, dok su cene oglasnog prostora na zapadnim tržištima oglašavanja određivane na osnovu podataka o veličini publike (doseg, rejting, udeo) u Srbiji su one često bile izražene ukupnim brojem reči koje će biti emitovane u oglasnoj poruci. U sferi radijskog oglašavanja Vladimir Čeh je inicirao razgovor na temu uvođenja jedinstvenog cenovnika jugoslovenske radio televizije (JRT)²⁹ pri čemu bi se cene određivale na osnovu podataka iz istraživanja medijske publike, uključujući geografsku pokrivenost, broj slušalaca i njihove demografske karakteristike.

Na osnovu navedenog, može se zaključiti da je početkom devedesetih Srbije, kao jedna od zemalja nastala na prostoru bivše Jugoslavije, imala razvijeni je tržište oglašavanja u odnosu na ostale zemlje CEE i ZB koje su započele proces tranzicije ka tržišnoj privredi. Bivša Jugoslavija i Mađarska imale su drugačiji privredni sistem u odnosu na ostale zemlje bivšeg sovjetskog bloka, koji je bio u znatno većoj meri utemeljen na tržišnim principima (*tržišni socijalizam*). I pored te činjenice danas je tržište oglašavanja u Srbiji u relativnom iznosu značajno manje nego što je to slučaj u navedenim zemljama, kao i u Sloveniji i Hrvatskoj koje su takođe nastale na prostoru bivše Jugoslavije. Razlog tome mora se tražiti u činjenici da je proces tranzicije u Srbiji počeo kasnije i bio sporiji nego u pomenutim zemljama. Zbog toga je danas srpsko tržište oglašavanja sličnije onim tržištima ZB koja generalno karakterišu kašnjenja u procesu tranzicije i spor ekonomski rast tokom tog perioda, a to su Albanija, BiH, Severna Makedonija i Crna Gora. Jedini izuzetak je Rumunija kao zemlja CEE čije je tržište oglašavanja još uvek znatno **manje i po veličini** (mereno ulaganjima u oglašavanje po glavi stanovnika) slično srpskom tržištu. No, u ovom slučaju treba uzeti u obzir činjenicu da su početne pozicije Rumunije pre perioda tranzicije bile značajno slabije, te su njegov razvoj i brži rast doprineli tome da tržišta oglašavanja u Rumuniji i Srbiji danas budu slične veličine.

²⁷ Ognjanov, G. (2016), „Oglašavanje u Srbiji: pogled kroz istoriju”, *Marketing*, Vol. 47, Issue 3, Pp.217-227

²⁸ Svedočenja izneta u ličnom intervjuu autora sa doajenima srpskog oglašavanja, gospodinom Prvoslavom Plavšićem i gospodinom Vladimirom Čehom, septembra 2019. godine

²⁹ Čeh, V. (1987), *Radio priručnik za planiranje*, JRT EPP Split

4.2. Tržište oglašavanja u Srbiji u periodu tranzicije: da li možemo da budemo zadovoljni dosadašnjim razvojem?

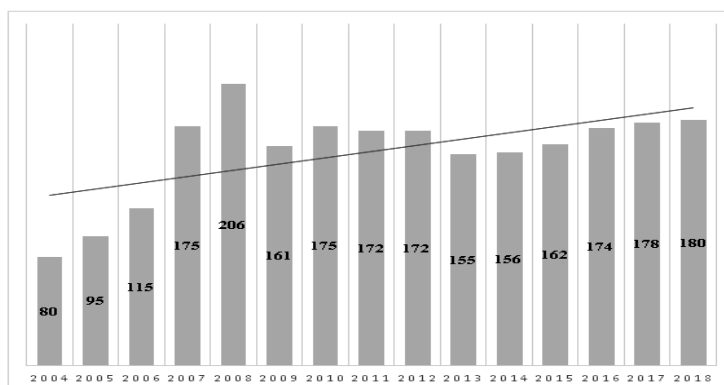
Kao što je to bio slučaj i sa ostalim zemljama u tranziciji, strane agencije za oglašavanje ulaze na srpsko tržište početkom devedesetih godina prošlog veka i sama industrija počinje naglo da se razvija. Jugoslovensko tržište se dezintegriše i nastaju nove nacionalne države. Međutim, iako su sve tri novonastale zemlje imale gotovo identičnu osnovu za dalji razvoj tržišta oglašavanja u periodu tranzicije, sudeći na osnovu podataka o veličini ovih tržišta u 2017. godini, može se zaključiti da su Slovenija i Hrvatska ostvarile veći uspeh. Za razliku od pomenutih zemalja, Srbija skoro deset godina kasnije ulazi u tranziciju, mada je privatizacija medija (štampanih) počela još ranih devedesetih. Proces, međutim, teče znatno sporije i, kad je reč o privatizaciji medija, ona će se završiti se tek po donošenju seta medijskih zakona, preciznije 31. oktobra 2015. godine.

Prvi Zakon o oglašavanju donet je 2005. godine i bio je vrlo restriktivan u poređenju sa drugim zemljama EU. Stoga je 2016. godine usvojen novi Zakon o oglašavanju koji je usklađen je sa zakonodavstvom EU. U međuvremenu je takođe insistirano na razvoju samoregulative, usvojen je Kodeks marketinških komunikacija, a aprila 2019. godine osnovano je i prvo samoregulatorno telo NAESO.

Ipak, tržište oglašavanja je još uvek nedovoljno transparentno pre svega u pogledu načina formiranja cena oglasnog prostora, a ključni problem sa svim ovim podacima je to što oni uglavnom nisu lako dostupni javnosti. Zajednička valuta ne postoji, osim u slučaju televizijskih rejtinga koji se određuju na osnovu merenja agencije Nielsen.³⁰ Vrednost tržišta se određuje na osnovu procene koju daje istraživačka kuća Nielsen. U nastavku je grafikon koji prikazuje trend rasta tržišta oglašavanja u Srbiji u periodu od 2004. do 2018.

Sa grafikona 1. se može uočiti da je tokom višegodišnjeg perioda od kada Nielsen objavljuje procenu vrednosti tržišta oglašavanja u Srbiji ono značajno poraslo sa početnih 80 miliona evra u 2004. godini, na čak 180 miliona evra 2019. godine. Najveće stope rasta su uočljive u periodu između 2004. i 2008. godine kada je ono iznosilo čak 206 miliona evra. Globalna finansijska kriza negativno se odrazila i na tržište oglašavanja u Srbiji, te je posle ubrzanog rasta usledio njegov pad u 2009. godini. Potom je usledila konsolidacija oglašivačke industrije što je u izvesnoj meri doprinelo i blagom ponovnom rastu tržišta oglašavanja. Ipak, činjenica je da ni deset godina kasnije ono nije uspelo da se vrati na nivo iz 2008. godine, pa samim tim ni da prati rast tržišta oglašavanja u zemljama CEE.

³⁰ Ognjanov, G., Mitić, S. (2019), *Research on Models for Joint Industry Committee for Media Measurement in Serbia*, IREX Serbia, str. 26

Grafikon 1: Vrednost tržišta oglašavanja u milionima evra, 2004-2018

Izvor: Nelsen Srbija

Sudeći na osnovu navedenog, čini se da teško možemo da budemo zadovoljni rastom tržišta oglašavanja, jer bi ono u Srbiji moralo da bude veće nego što trenutno jeste. Po ukupnim troškovima ulaganja u medijsko oglašavanje po glavi stanovnika za 2017. godinu u Srbiji je iznosilo oko 25 evra i bilo je manje od Slovenačkog (78 evra) i Hrvatskog (58 evra), mada su sve tri zemlje imale jednake predispozicije za razvoj ovog tržišta na početku procesa tranzicije. Brži ekonomski rast Slovenije i Hrvatske uslovio je i brži rast tržišta oglašavanja, a u svemu tome brzina procesa tranzicije je odigrala značajnu ulogu. I dok tranziciju u ovim zemljama, kao i u ostalim zemljama CEE Sonin (2013, str. 9) smatra završenom³¹ u Srbiji ovaj proces očigledno još uvek traje, posebno kad je reč o tržištu oglašavanja.

5. ZAKLJUČAK

Ekonomski razvoj privreda u tranziciji u centralnoj i istočnoj Evropi praćen je rastom svih tržišnih segmenata, a time i rastom medijskog tržišta, te tržišta oglašavanja kao njegovog sastavnog dela. Pre otpočinjanja procesa tranzicije, ograničeno delovanje tržišnih mehanizama na nivou privrede negativno je uticalo i na mogućnost razvoja i rasta tržišta oglašavanja. S druge strane, proces tranzicije je otvorio prostor za opšti ekonomski rast, a samim tim i za rast pojedinačnih tržišta, pa i tržišta oglašavanja. Među značajnim promenama immanent-

³¹ Sonin, K. (2013). The End of Economic Transition. Economics of Transition, Vol. 21, Issue 1, pp. 1-10

nim procesu tranzicije u zemljama centralne i istočne Evrope koje su, između ostalog, omogućile i razvoj medijskog tržišta su privatizacija medijskih kuća u državnom vlasništvu, te liberalizacija i deregulacija koje su uticale na povećanje broja pružalaca medijskih usluga u privatnom vlasništvu. Privatizacija medija uticala je na komercijalizaciju sadržaja što je rezultiralo razvojem tržišta oglašavanja, a uporedo s njom liberalizacija tržišta doprinela je povećanju konkurencije, dok je deregulacija u izvesnoj meri doprinela stvaranju uslova za slobodno delovanje tržišnih mehanizama. Treba, međutim, napomenuti i činjenicu da je rastu tržišta oglašavanja doprinelo je otvaranje tržišta te dolazak velikih inostranih oglašivača.

Ne odudarajući mnogo od ostalih zemalja centralne i istočne Evrope u pogledu stanja i perspektiva tržišta oglašavanja pre, za vreme i posle tranzicije, Srbija predstavlja jedan od primera zemalja u tranziciji u kojoj tek sa otpočinjanjem procesa tranzicije dolazi do značajnijeg rasta tržišta oglašavanja, merenog ukupnim ulaganjima oglašivača u zakup medijskog prostora. Ipak, prilikom analize rasta tržišta oglašavanja tokom tranzicije treba uzeti u obzir činjenicu da je sama industrija oglašavanja u Srbiji baš kao i u Sloveniji i Hrvatskoj bila razvijenija tokom sedamdesetih i osamdesetih godina prošlog veka nego u nekim drugima zemljama CEE (na primer Poljskoj, Rumuniji, Bugarskoj, Čehoslovačkoj, pa i Mađarskoj). S druge strane, po okončanju procesa tranzicije čini se da je srpsko tržište oglašavanja ostalo relativno malo, te da je sporiji ekonomski rast bio praćen i sporijim rastom ovog tržišta.

LITERATURA

- Cerović, B. (2012), *Tranzicija zamisli i ostvarenja*, CID Ekonomski fakultet, Beograd.
- Čeh, V. (1987), *Radio priručnik za planiranje*, JRT EPP Split.
- Djankov, S., et al. (2003), „Who Owns the Media?” *The Journal of Law & Economics*, Vol. 46, No. 2, Pp. 341-382
- Green, B. (2014), „Selling Market Socialism: Hungary in the 1960s”, *Slavic Review*, Vol. 73, No.1, Pp. 108 - 132
- Hiebert, R.E. (1994). „Advertising and Public Relations in Transition from Communism: The Case of Hungary 1989-1994”, *Public Relations Review*, Vol. 20, No. 4, Pp. 357-372
- Hooley, G.J. (1993), „Rising the Iron Curtain: marketing in the period of transition”, *European Journal of Marketing*, Vol. 27, No. 11, Pp. 6-20

- Hungarian advertising association*, <http://mrsz.hu/kutatas/reklamkoltes/reklamtorta-2018> [Pristupljeno: 08/09/19]
- IREX Media Sustainability Index 2018*, <https://www.irex.org/sites/default/files/pdf/media-sustainability-index-europe-eurasia-2018-full.pdf> [Pristupljeno: 08/09/19]
- Kornai, J. (1991), „Market Socialism Retrieved”, lecture delivered at Stanford University, The Tanner Lectures on Human Values, https://tannerlectures.utah.edu/_documents/a-to-z/k/Kornai93.pdf [Pristupljeno: 15/09/19]
- Markham, J. W. (1964), „Is Advertising Important in the Soviet Economy?”, *Journal of Marketing*, Vol. 28, No. 2, Pp. 31-37
- Ognjanov, G. (2016), „Oglašavanje u Srbiji: pogled kroz istoriju”, *Marketing*, Vol. 47, No. 3, Pp. 217-227
- Ognjanov, G., Mitić, S. (2019), *Research on Models for Joint Industry Committee for Media Measurement in Serbia*, IREX Serbia
- Parker, J. (2001), „Global Advertising's Failure in Bulgaria”, *Symplokē*, Vol. 9, No. 1/2, 132-144
- Patterson, P. (2003), „Truth Half Told: Finding the Perfect Pitch for Advertising and Marketing in Socialist Yugoslavia, 1950-1991”. *Enterprise & Society*, Vol. 4, Issue 2, Pp. 179-225
- Petrovici, D., Marinov, M. (2007), „Determinants and antecedents of general attitudes towards advertising”, *European Journal of Marketing*, Vol. 41, No. 3/4, Pp. 307-326
- Petrovici, D., Paliwoda, S. (2007), „An empirical examination of public attitudes towards advertising in a transitional economy”, *International Journal of Advertising*, Vol. 26, No. 2, Pp. 247-276
- „Public Relations and Communication Practice in Poland”, in Marat Terterov and Jonathan Reuid (eds) (2003), *Doing Business in Poland*, Kogan Page, Pp. 290-296
- Rysman, M. (2009), „The Economics of Two-Sided Markets”, *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 23, No. 3, Pp. 125-143
- Simić, M. i dr. (2018), *Prava mera medija*, ASMEDI i Ministarstvo kulture i informisanja Republike Srbije, <http://asmedi.org/misc/PravaMeraMedija.pdf> [Pristupljeno: 01/09/19]
- Sonin, K. (2013), „The End of Economic Transition”, *Economics of Transition*, Vol. 21, Issue 1, Pp. 1-10
- Spending on advertising in Poland from 2007 to 2019*, Statista, <https://www.statista.com/statistics/491819/advertising-spend-poland> [Pristupljeno: 08/09/19]
- Spending on advertising in Slovenia from 2007 to 2019*, Statista, <https://www.statista.com/statistics/491722/advertising-spend-slovenia> [Pristupljeno: 08/09/19]

Spending on advertising in the Czech Republic from 2007 to 2019, Statista, <https://www.statista.com/statistics/491755/advertising-spend-czech-republic> [Pristupljeno: 08/09/19]

Stanković, I. (2014), *Kakodologija*, Laguna, Beograd.

Žabkar, V., Kosmelj, K., „Time-trend Patterns in Advertising Expenditure for Central, Eastern and Other European Countries”, in Reiner Springer and Petr Chadraba (eds) (2007) *Proceedings of the 15th Annual Conference on Marketing and Business Strategies for Central and Eastern Europe*, Vienna University of Economics, DePaul University Chicago, Pp.542-552

MIKROEKONOMSKA ANALIZA OTVORENIH I ZATVORENIH SPORTSKIH LIGA

Dejan Trifunović¹

E-mail: dejan@ekof.bg.ac.rs

Apstrakt: *U ovom radu razmatramo karakteristike otvorenih i zatvorenih sportskih liga primenom teorije igara, posmatrajući različite tržišne strukture sportskih takmičenja i tržišne strukture na faktorskom tržištu (tržištu talentovanih igrača). U otvorenim ligama postoji mogućnost da najbolji (najlošiji) timovi na kraju sezone pređu u viši (niži) rang takmičenja, dok takva mogućnost ne postoji u američkim zatvorenim ligama. Ova dva načina organizacije sportskih liga imaju značajne implikacije na konkurentsku uravnoteženost timova koja je niža u otvorenim ligama, ali i na diskriminatornu moć takmičenja (jačinu veze između budžeta timova i plasmana) koja je veća u otvorenim ligama. Pored toga, u otvorenoj ligi postoji veći podsticaj za investiranje sredstava u igrače nego u zatvorenoj ligi, da bi bio osvojen šampionat, ali i da bi bilo izbegnuto ispadanje iz lige. Veća diskriminatorna moć takmičenja u otvorenim nego u zatvorenim ligama objašnjava sve veće zarade koje ostvaruju igrači u evropskim fudbalskim timovima. Uticaj podele medijskih prihoda i prihoda od prodaje ulaznica je različit u dve vrste liga, ali efekat podele prihoda na konkurentsku uravnoteženost zavisi i od pretpostavke o tržišnoj strukturi na faktorskom tržištu sportskih talenata.*

Ključne reč: otvorene lige, zatvorene lige, konkurentska uravnoteženost, funkcija uspeha u takmičenju, diskriminatorna moć takmičenja.

Jel klasifikacija: L83, Z21

MICROECONOMIC ANALYSIS OF OPEN AND CLOSED SPORTS LEAGUES

Abstract: *In this paper we consider the features of open and closed sports leagues by using game theory, and observing different market structures of sports contests as well as market structures in factor markets (the market for talents). In open leagues there is a possibility that the best (the worst) teams at the end of season are promoted (relegated) to a higher ranked (lower ranked) league, while such possibility does not exist in closed leagues. These two ways of organizing sports leagues have significant implications on competitive balance of teams which is lower in open leagues, but also on discriminatory power of the contest (the strength of the relationship between team budgets and team ranking) which is stronger in open leagues. Moreover, there is a*

¹ Ekonomski fakultet, Univerzitet u Beogradu

higher incentive in an open league for investing in talents than in a closed league, to gain the championship, but also to avoid relegation from the league. Higher discriminatory power of the contest in open than in closed leagues explains increasing salaries of players in European football teams. The impact of sharing the media revenue and gate revenue is different in the two types of leagues, but the effects of revenue sharing on competitive balance depend also on the assumption about the market structure in the factor market of sports talents.

Key Words: *Open Leagues, Closed Leagues, Competitive Balance, Contest Success Function, Discriminatory Power of Contest*

1. UVOD

Sportska takmičenja mogu da se analiziraju primenom standardnih modela mikroekonomske analize, a dobijeni rezultati se proveravaju empirijskim metodama uglavnom zasnovanim na ekonometriji. S obzirom da između timova postoji strateška interakcija, nekooperativna teorija igara predstavlja pogodno analitičko sredstvo za modeliranje ove strateške interakcije. Najvažnije sredstvo koje se ovde koristi je funkcija uspeha u takmičenju (*contest success function*) prema kojoj verovatnoća uspeha tima zavisi od njegovog relativnog ulaganja u talente u odnosu na ukupno ulaganje u talente svih timova u ligi. Ipak, ova veza između ulaganja u talente (plate igrača) i uspeha na kraju sezone nije deterministička, tj. tim sa najvećim ulaganjem ne mora nužno da osvoji šampionat. Između budžeta timova i plasmana postoji pozitivna, ali ne i savršena pozitivna korelacija. Što je ova korelacija veća, to je veća diskriminatorna moć takmičenja i postoji manja neizvesnost oko krajnjeg plasmana, a kad je ova korelacija niža, diskriminatorna moć takmičenja je niža.

Posebno važan aspekt u ekonomiji sporta je analiza otvorenih i zatvorenih liga. Sportske lige u Severnoj Americi organizovane su kao zatvorene lige u kojima ne postoji mogućnost ulaska ili ispadanja iz lige, osim ukoliko neki tim odustane od svoje franšize koja se prodaje drugom vlasniku. Liga nastupa kao kartel, deli prihode od prodaje karata i TV prava, ima ograničenja u pogledu visine budžeta timova i svaki tim ima monopolski položaj u određenom gradu, a sve u cilju maksimiziranja profita lige. U otvorenim ligama koje postoje u Evropi i na većini drugih kontinenata, postoji mogućnost ispadanja iz lige najlošijih timova u sezoni i ulaska u viši rang takmičenja timova koji su najbolje plasirani u nižoj ligi. Takođe, nema ograničenja u pogledu broja timova iz jednog grada ni ograničenja dela budžeta koji se troši na plate igrača. Stoga se u teorijskim modelima pretpostavlja da timovi u zatvorenoj ligi maksimiziraju profit, dok timovi u otvorenoj ligi maksimiziraju verovatnoću pobede uz ograničenje nultog profita.

Što je veća diskriminatorna moć takmičenja, veće je ravnotežno ulaganje u talente koje prevazilazi nivo društveno optimalnog ulaganja, pri čemu je ovo odstupanje navise u odnosu na društveni optimum veće u otvorenim ligama.

U empirijskom istraživanju koje smo sproveli, utvrdili smo da diskriminatorna moć takmičenja ne zavisi primarno od vrste sporta, već više od načina organizacije lige, tako da je diskriminatorna moć takmičenja veća u otvorenim nego u zatvorenim ligama.

Ostatak rada je organizovan na sledeći način. U drugom delu definišemo parametre na osnovu kojih se vrši klasifikacija sportskih liga i poredimo karakteristike otvorenih i zatvorenih liga. U trećem delu predstavljamo funkciju uspeha u takmičenju, dok je četvrti deo posvećen različitim aspektima konkurentске uravnoteženosti. Peti deo je posvećen diskriminatornoj moći takmičenja. Na kraju slede zaključna razmatranja.

2. KARAKTERISTIKE SPORTSKIH LIGA

2.1 Organizacija sportskih liga

Različite parametre koji utiču na način organizacije sportskih liga razmatra Nol² (2003). Prvi parametar je *format* lige, pri čemu postoji mogućnost da se takmičenje odvija u okviru lige gde svaki tim igra sa svakim dva puta u toku sezone. U SAD-u timovi mogu da igraju češće protiv određenih timova i ređe protiv nekih drugih timova. Druga mogućnost je eliminaciono takmičenje u kome tim koji pobeđi u međusobnom duelu ide u dalji tok takmičenja, a poraženi tim ispada iz takmičenja. Mnoge lige kombinuju dva sistema, kao što su Svetsko prvenstvo u fudbalu, Liga šampiona, NBA liga, itd. Prvi deo takmičenja se odvija po ligaškom sistemu, a drugi po eliminacionom sistemu tako da se u žrebu ukrštaju najuspešniji timovi sa manje uspešnim timovima koji su se plasirali u drugu rundu takmičenja.

Drugi organizacioni parametar lige je *hijerarhija*, tj. rangiranje liga različitog hijerarhijskog nivoa. U engleskom fudbalu, ova hijerarhija je vrlo visoka i postoji 10 liga koje su hijerarhijski poredane, dok je u SAD-u hijerarhija nižeg nivoa razvijenosti, tako da američka fudbalska liga ima ispod prve lige još dva hijerarhijska nivoa, a NBA i NFL samo jedan (univerzitetska košarka i ragbi).

² Nol (2003), str. 532-550.

Treći organizacioni parametar je postojanje *konkurentskih liga* na istom hijerarhijskom nivou. U Evropi, liga najvišeg hijerarhijskog nivoa nema konkurentsku ligu. U SAD-u postoji jedinstvena liga, ali su timovi organizovani u konferencije i divizije. Postoji mogućnost da tim učestvuje u više od jedne lige istovremeno, kao što je slučaj u evropskom fudbalu gde timovi nastupaju u nacionalnom šampionatu i u Ligi šampiona.

Četvrti organizacioni parametar je *članstvo* u ligi. Liga može da poveća ili smanji broj timova, kao što je bio slučaj sa Premijer ligom koja je smanjila broj timova sa 22 na 20, dok su Primera i Serija A povećale broj timova sa 16 na 20. U američkim ligama prisutno je seljenje timova, kao što je bio slučaj sa NBA timom Hornetsima koji je promenio sedište iz Šarlota u Nju Orleans. Članstvo u ligi ima još jedan aspekt, a to je da mogu postojati otvorene lige u kojima postoji mogućnost da se tim premešta po hijerarhijskom sistemu liga u zavisnosti od uspeha u šampionatu, dok u zatvorenim ligama nema premeštanja po vertikali između hijerarhijskih liga. Kad je u pitanju optimalna veličina lige, Kesen³ (2008) zaključuje da ona ne zavisi od veličine stanovništva, već samo od raspoloživog broja talentovanih igrača.

Peti organizacioni parametar je *upravljanje* ligom koje može biti kolektivno tako da predsednici timova čine upravni odbor lige i biraju komesara lige, kao izvršnog direktora. Druga mogućnost je da liga bude jedinstvena, a timovi da predstavljaju organizacione jedinice lige. Članovi upravnog odbora lige su najveći vlasnici lige, a komesar lige ima mnogo jači uticaj nego u kolektivnom upravljanju ligom.

Sledeće pitanje koje razmatra Nol (2003) je da li timovi ili lige predstavljaju *prirodni monopol*. U SAD-u prevladuje mišljenje da timovi predstavljaju prirodne monopole i zato u jednom gradu postoji samo jedan tim (uz neke izuzetke kao što su LA Lejkers i LA Klipers). Ovde se polazi od ideje da će najuspešniji tim u jednom gradu privući gotovo sve navijače i da će ostali manje uspešni timovi na kraju bankrotirati, jer se pretpostavlja da kod preferencija navijača postoji efekat mrežnih eksternalija. Međutim, primeri iz evropskog fudbala pokazuju da to nije slučaj, pa tako u Madridu postoje dva uspešna tima Real i Atletiko, u Milanu Milan i Inter, u Rimu Roma i Lacio, dok u Londonu postoji nekoliko uspešnih timova (Čelzi, Arsenal, Totenhem, Vest Hem, Kristal Palace, Fulam). Kao ilustraciju odsustva jakog efekta mrežnih eksternalija kod navijača, Nol (2003) navodi primer Šefield Junajteda i Šefield Vednzdeja koji su bili članovi Premijer lige. Junajted je ispao iz Premijer lige u sezoni 1994/95, ali se broj navijača na mečevima gradskog rivala, Vednzdeja, nije povećao u narednoj sezoni. S druge strane, Nol (2003) smatra da lige najvišeg ranga takmiče-

³ Kesen (2008), str. 3

nja predstavljaju prirodni monopol i stoga u Evropi ne postoje konkurentske lige, dok su konkurentske lige u SAD-u bile prinuđene da se spoje sa uspešnijim ligama.

2.2 Karakteristike otvorenih i zatvorenih liga

Između otvorenih i zatvorenih liga postoje sledeće ključne razlike kao navodi Andref,⁴ (2012). Prvo, u zatvorenim ligama moguć je *ulazak novih timova* samo ukoliko neki tim odustane od svoje franšize, pri čemu se vrši procena da li je grad u kome se nalazi tim koji kupuje franšizu dovoljno veliki da može da privuče dovoljan broj gledalaca na mečeve. Konkurencija je moguća samo osnivanjem konkurentskih zatvorenih liga. Kod otvorenih liga postoji mogućnost ispadanja iz lige najlošije plasiranih timova u sezoni, ali i ulaska u viši rang takmičenja timova koji su bili u nižem rangu takmičenja, pri čemu nije moguće osnivanja konkurentskih liga.

Drugo, u zatvorenim ligama tim ima *monopolski položaj u određenom gradu* i ukoliko se ispostavi da više nema dovoljno interesovanja za mečeve lokalnog tima, tim može da promeni sedište uz dozvolu lige. U otvorenim ligama je moguće postojanje više timova u jednom gradu. Na primer, u Londonu postoji 6 klubova koji igraju u Premijer ligi (Čelzi, Arsenal, Totenhem, Vest Hem, Kristal Palace, Fulam). Postojanje više timova u jednom gradu onemogućava da budu formirane previsoke cene ulaznica. Pored toga, smanjuje se podsticaj gradovima da plaćaju subvencije timovima zbog njihove pretnje da bi mogli da napuste grad, jer ako postoji veći broj timova u gradu, takva pretnja nije kredibilna.

Treće, *konkurentska uravnoteženost (competitive balance)* je veća u zatvorenim ligama i veći je broj neizvesnih mečeva. U otvorenim ligama postoji velika razlika između budžeta vodećih timova i timova koji pokušavaju da izbegnu ispadanje iz lige.

Četvrto, u zatvorenim ligama *novi igrači* se angažuju na draftu. Najlošije plasirani tim ima najveći broj kuglica u bubnju iz koga se izvlači redosled timova za pravo izbora na draftu. Drugi najlošiji tim ima manji broj kuglica, itd. Ovo pravilo je uvedeno u cilju povećanja konkurentske uravnoteženosti. U otvorenim ligama ne postoje takva pravila ni draft sistem, budući da loše rangirani timovi nemaju dovoljno finansijskih sredstava da ponude atraktivne ugovore najboljim igračima.

⁴ Andref, (2012), str. 4-8.

Peto, *transferi igrača* u zatvorenoj ligi odvijaju se na principu trampe i nije moguća kupovina igrača od timova koji imaju važeće ugovore sa određenim igračima. Osim trampe i angažovanja novih igrača na draftu, moguće je i angažovanje slobodnih agenata, tj. igrača kojima je istekao ugovor sa timom. U otvorenim ligama transferi igrača su uglavnom novčani i trampe su retka pojava.

Šesto, u *zatvorenim* ligama postoji jak *sindikata* u kome su angažovani igrači i nivo plata se određuje u pregovorima između lige i sindikata, pri čemu je u slučaju nemogućnosti dogovora dolazilo do blokade lige (*lock out*). Pored toga postoji ograničenje u pogledu maksimalnog iznosa plata za igrače koji važi za svaki tim (*salary cap*). Ovo ograničenje može da bude u čvrstoj ili mekoj formi kad timovi koji prekorače ograničenje plaćaju porez na luksuz. Ovakva ograničenja ne postoje u otvorenim ligama i sindikati su retka pojava.

Sedmo, u zatvorenim ligama svi prihodi od TV prava se *raspodeljuju* među timovima, kao i prihodi od prodaje ulaznica. U otvorenim ligama se vrši podela prihoda od TV prava, pri čemu u različitim zemljama postoji različita formula za raspodelu. U nekim zemljama veći deo ovog prihoda pripada vodećim timovima, dok je u drugim podela prihoda ravnopravnija. U otvorenim ligama uglavnom ne postoji podela prihoda od prodaje ulaznica.

Osmo, u zatvorenim ligama nije moguće trgovati *akcijama klubova*, dok u otvorenim ligama postoje klubovi čije se akcije kotiraju na berzi.

Deveto, *ciljna funkcija* timova u zatvorenoj ligi je maksimiziranje profita i većina ovih timova su profitabilni iako čak i neki vodeći timovi iz zatvorenih liga imaju manje prihode od vodećih timova iz otvorenih liga (npr. Real, Barcelona). S druge strane, timovi u otvorenim ligama žele da osvoje titulu što im donosi značajnu novčanu nagradu, ili da se kvalifikuju za međunarodna takmičenja (što opet donosi značajnu finansijsku korist). S druge strane, timovi nastoje da izbegnu ispadanje u niži rang takmičenja što im donosi značajno manje prihode usled manje gledanosti ovih liga. Zbog svih ovih razloga timovi u otvorenim ligama nastoje da maksimiziraju broj pobeda u sezoni, dok je finansijski rezultat u drugom planu. Većina timova u otvorenim ligama ima gubitke koje pokrivaju bogati vlasnici timova koji koriste tim kao marketinško sredstvo za privlačenje klijenata u nekoj drugoj delatnosti kojom se bave ili čisto u cilju lične promocije.

Deseto, kao posledica prethodno navedenog, timovi u otvorenim ligama imaju veći *udeo plata za igrače* u ukupnom budžetu od timova u zatvorenim ligama kod kojih postoji limit na maksimalni iznos plata za timove. Iz tog razloga, u otvorenim ligama timovi se nadmeću za kvalitetne igrače što ima za posledicu konstantan rast plata, posebno fudbalera u evropskim timovima.

U narednoj tački ćemo prikazati osnovno analitičko sredstvo za analizu sportskih takmičenja (funkcija uspeha u takmičenju).

3. FUNKCIJA USPEHA U TAKMIČENJU

Teorija aukcija može da bude primenjena na analizu sportskih takmičenja. Posebna vrsta aukcija je aukcija u kojoj svi plaćaju i u kojoj svi licitanti plaćaju iznos koji su ponudili, a samo licitant sa najvišom ponudom pobeđuje na aukciji. Kad bi sportsko takmičenje predstavljalo ovaj tip aukcije, šampionat bi uvek osvajao tim sa najvećim budžetom i tada bi sportsko takmičenje bilo savršeno diskriminatorno. Međutim, sportska takmičenja nisu savršeno, već nesavršeno diskriminatorna i tim sa najvećim budžetom ne mora uvek da osvoji šampionat.

Da bi sportska takmičenja bila modelirana, koristi se funkcionalna forma gde je verovatnoća uspeha tima i , w_i , rastuća funkcija njegovog napora, t_i , i opadajuća funkcija napora njegovog konkurenta, t_j , gde je nivo napora aproksimiran nivoom angažovanog talenta, t_i, t_j . Ovu funkcionalnu formu pod nazivom funkcija uspeha u takmičenju, predložio je Tulok (1980):

$$w_i = \frac{f(t_i)}{f(t_1) + f(t_2)}, \quad (1)$$

gde je $f(\cdot)$ rastuća funkcija napora. Ako u šampionatu učestvuje n timova, verovatnoća uspeha u takmičenju je:

$$w_i = \frac{f(t_i)}{\sum_{j=1}^n f(t_j)}. \quad (2)$$

Najčešće korišćeni oblik ove funkcije predložio je Skaperdas⁵ (1996):

$$w_i = \frac{t_i^\gamma}{\sum_{i=1}^n t_i^\gamma}, \quad (3)$$

gde parametar γ predstavlja *diskriminatornu moć takmičenja*, tj. ovaj parametar pokazuje koliko takmičenje odstupa od aukcije u kojoj svi plaćaju. Kad je vrednost parametra $\gamma = 0$ diskriminatorna moć takmičenja je minimalna i napor tima nema nikakav uticaj na verovatnoću osvajanja šampionata. Kad vrednost

⁵ Skaperdas, (1996), str. 288-290.

parametra $\gamma \rightarrow \infty$, diskriminatorna moć takmičenja je maksimalna i takmičenje postaje aukcija u kojoj svi plaćaju. Profitna funkcija tima i je:

$$\pi_i = w_i^v - c_i(t_i)t_i, \quad (4)$$

gde $c_i(\cdot)$ predstavlja granični trošak angažovanja talenta, a v predstavlja nagradu koju tim dobija ako osvoji šampionat. Ako svi timovi imaju iste granične troškove, takmičenje je simetrično, dok je u suprotnom asimetrično (Simanski⁶, 2003). U simetričnoj Nešovoj ravnoteži sa konstantnim graničnim troškovima, ravnotežni nivo angažovanja talenta je:

$$t_i^* = \frac{\gamma(n-1)v}{cn^2}. \quad (5)$$

Količina angažovanja talenta tima i je rastuća funkcija nagrade za osvajanje šampionata (v) i diskriminatorne moći takmičenja (γ), a opadajuća funkcija graničnog troška angažovanja talenta i broja učesnika u takmičenju.

Ako koristimo funkcionalnu formu datu u izrazu (3), *granični proizvod talenta* je:

$$GP_1 = z(t_1, t_2, \gamma) \left(t_2 - t_1 \frac{dt_2}{dt_1} \right), \quad (6)$$

gde je $z(t_1, t_2, \gamma) = \frac{\gamma t_1^{\gamma-1} t_2^{\gamma-1}}{(t_1^\gamma + t_2^\gamma)^2}$. Ako je diskriminatorna moć takmičenja mini-

malna, tj. $\gamma = 0$ dva tima mogu da osvoje šampionat sa podjednakom verovatnoćom i granični proizvod talenta je jednak nuli. Pretpostavka modela Forta i Vinfrija⁷ (2009) je da u zatvorenoj ligi jedan tim može da poveća nivo talenta samo na račun drugog tima (funkcija ponude talenta je savršeno neelastična), tj. važi da je $dt_2/dt_1 = -1$. U otvorenoj ligi tim može da poveća nivo talenta na račun drugih liga i ne nužno na račun drugih timova (funkcija ponude talenta je savršeno elastična), tj. važi da je $dt_2/dt_1 = 0$. Ipak, u stvarnosti ove dve pretpostavke predstavljaju ekstreme i stvarna elastičnost ponude ne odgovara ovim teorijskim ekstremima, ali se ove pretpostavke koriste u cilju pojednostavljenja analize. Na osnovu pretpostavke o savršeno neelastičnoj ponudi talenata, *granični proizvod talenta u zatvorenoj ligi* je:

⁶ Simanski (2003), str. 469-470.

⁷ Fort i Vinfri, (2009), str. 72-73

$$GP_1 = z(t_1, t_2, \gamma)(t_1 + t_2), \quad (7)$$

dok je na osnovu pretpostavke o savršeno elastičnoj ponudi talenta, *granični proizvod talenta u otvorenoj ligi*:

$$GP_1 = z(t_1, t_2, \gamma)t_2. \quad (8)$$

Sportske lige mogu da se analiziraju korišćenjem dva metodološka pristupa. Prvi pristup je zasnovan na postojanju *Valrasijanskog aukcionara* koji određuje ravnotežnu cenu talenta, pri čemu timovi u zatvorenim ligama nastoje da maksimiziraju profit uzimajući cenu talenta kao datu. Koristeći ovaj pristup, El Hodri i Kvirik⁸ (1971) su dokazali da u ravnoteži zatvorene lige postoji konkurentska neuravnoteženost između velikih i malih timova. Da bi ova konkurentska neuravnoteženost bila otklonjena, potrebno je da se uvede ograničenje maksimalnog iznosa koji timovi mogu da potroše na plate. Valrasijanski model za analizu otvorenih liga koristi Kesene⁹ (1996) uz pretpostavku da je ciljna funkcija tima maksimiziranje broja pobeda. Uz ovu pretpostavku, dolazi se do zaključka da u otvorenim ligama postoji još manja konkurentska uravnoteženost nego u zatvorenim ligama, ali da je ravnotežna najamnina viša nego u zatvorenim ligama.

Drugi pristup zasnovan je na *nekooperativnoj teoriji igara* i pretpostavlja se da angažovanje dodatne jedinice talenta od strane jednog tima ne umanjuje broj jedinica talenta koje može da angažuje drugi tim, što je ključna razlika u odnosu na Valrasijanski model. U ovom modelu se dolazi do zaključka da je konkurentska neuravnoteženost između velikog i malog tima manja nego u Valrasijanskom modelu, što je posledica pretpostavke da ponuda igrača nije fiksna.

4. KONKURENTSKA URAVNOTEŽENOST

U ovom delu ćemo razmatrati ravnotežni nivo konkurentske uravnoteženosti u otvorenim i zatvorenim ligama. Nakon toga ćemo koristeći dinamičke mere konkurentske uravnoteženosti videti da je u otvorenim ligama niži nivo konkurentske uravnoteženosti, što je u skladu sa teorijskim rezultatima. Na kraju ćemo analizirati dinamiku strukture ukupnih prihoda timova (medijski prihodi naspram prihoda od ulaznica) i da li konkurentska uravnoteženost prati tendenciju dinamike strukture prihoda u skladu sa zaključcima teorijskog modela.

⁸ El Hodri i Kvirik, (1971), str. 1309-1310

⁹ Kesene, (1996), str. 15-21

4.1. Ravnotežni nivo konkurentske uravnoteženosti u zatvorenoj ligi

Ravnotežni nivo konkurentske uravnoteženosti u otvorenim i zatvorenim ligama razmatra Vruman¹⁰, (2015). Funkcija tražnje za talentima predstavljena je funkcijom vrednosti graničnog proizvoda, a do nje se dolazi na sledeći način. Prihod tima i koji ima tržišnu veličinu m_i , zavisi od kvaliteta meča protiv tima j koji ima tržišnu veličinu m_j , q_{ij} i data je sledećim izrazom:

$$R_i = m_i q_{ij}, \quad (9)$$

gde kvalitet meča predstavlja nelinearnu funkciju verovatnoće pobeđe u meču, w_{ij} :

$$q_{ij} = w_{ij} - \frac{1}{2} w_{ij}^2 = \frac{t_i}{t_i + t_j} - \frac{1}{2} \left(\frac{t_i}{t_i + t_j} \right)^2 = \frac{0.5t_i^2 + t_i t_j}{(t_i + t_j)^2}, \quad (10)$$

dok je verovatnoća pobeđe data standardnom funkcijom uspeha u takmičenju u kojoj je $\gamma = 1$. Relativna verovatnoća uspeha, tj. *konkurentska uravnoteženost* jednaka je odnosu talenata koje angažuju dva tima, tj. $w_1 / w_2 = t_1 / t_2$. Na osnovu parcijalnog izvoda ukupnog prihoda po t_i , dobijamo funkciju *vrednosti graničnog proizvoda* koja predstavlja funkciju tražnje za talentom:

$$VGP_i = \frac{m_i t_j^2}{(t_i + t_j)^3}. \quad (11)$$

Ova funkcija može da bude interpretirana i kao funkcija najboljeg odgovora, ukoliko bismo rešili ovaj izraz po t_i i izrazili ga u funkciji t_j .

Inverzna funkcija ponude talenta prikazuje vezu između cene talenta c i ukupne količine talenta $T = t_1 + t_2$, za pozitivnu vrednost parametra $\theta > 0$:

$$c(T) = (1 - T)^{-\theta}. \quad (12)$$

Kad vrednost parametra $\theta \rightarrow 0$, inverzna funkcija ponude talenta postaje savršeno neelastična za $T=1$ i savršeno elastična za $T \in [0, 1]$, tako da ova inverzna funkcija ponude odražava *duopsonsku tržišnu strukturu* na tržištu faktora. Ova pretpostavka je različita u odnosu na većinu prethodnih modela u kojima je cena talenta parametarska veličina, tj. važila je pretpostavka da je faktorsko tržište savršeno konkurentsko.

¹⁰ Vruman, (2015), str. 92-96.

Tim i maksimizira profit izjednačavajući vrednost graničnog proizvoda sa graničnim troškom angažovanja talenta. Ukupan trošak za tim i je:

$$c(T) = ct_i = (1-T)^{-\theta} t_i, \quad (13)$$

odakle dobijamo granični trošak:

$$GT_i = c(T) + t_i c'(T) = (1-T)^{-\theta} + t_i \theta (1-T)^{-\theta-1} = (1-T)^{-\theta-1} (1-T + t_i \theta). \quad (14)$$

Izjednačavanjem vrednosti graničnog proizvoda i graničnog troška dobijamo:

$$VGP_i = \frac{m_i t_j^2}{(t_i + t_j)^3} = (1-T)^{-\theta-1} (1-T + t_i \theta). \quad (15)$$

Ovaj izraz definiše funkciju najboljeg odgovora tima i na nivo angažovanog talenta tima j . Pretpostavimo da ligu čine samo dva tima. Na osnovu odnosa dve funkcije najboljeg odgovora dobijamo:

$$VGP_i = \frac{m_1 t_2^2}{m_2 t_1^2} = \frac{(1-T + \theta t_1)}{(1-T + \theta t_2)}. \quad (16)$$

Za graničnu vrednost parametra $\theta \rightarrow 0$, određujemo ravnotežni nivo konkurentske uravnoteženosti:

$$\frac{t_1}{t_2} = \sqrt{\frac{m_1}{m_2}}. \quad (17)$$

Inovacija koju razmatra Vruman (2015) je upravo duopsonsko tržište faktora. U slučaju kad bi tržište faktora bilo konkurentsko, cena faktora bi bila konstantna na nivou c , pa bi svaki tim izjednačio vrednost graničnog proizvoda sa konstantnom cenom faktora, ali bi se i u ovom modelu dobio isti izraz za ravnotežni nivo konkurentske uravnoteženosti:

$$m_1 t_2^2 = m_2 t_1^2 = c. \quad (18)$$

Vruman (2015) dalje razmatra zatvorenu ligu koja nastupa kao *kartel* i maksimizira ukupan prihod lige:

$$\pi = R_1 + R_2 - cT = \frac{m_1(0.5t_1^2 + t_1 t_2) + m_2(0.5t_2^2 + t_1 t_2)}{(t_1 + t_2)^2} - c(1-T)^{-\theta} T. \quad (19)$$

Imamo dvostruki uslov za maksimum profita kartela, $\frac{\partial \pi}{\partial t_1} = \frac{\partial \pi}{\partial t_2} = GT$,
odakle sledi:

$$\frac{t_2(m_1t_2 - m_2t_1)}{(t_1+t_2)^3} = \frac{t_1(m_2t_1 - m_1t_2)}{(t_1+t_2)^3} = (1-T)^{-\theta-1}(1-T + \theta T). \quad (20)$$

U graničnom slučaju kad $\theta \rightarrow 0$, imamo da je:

$$t_2(m_1t_2 - m_2t_1) = t_1(m_2t_1 - m_1t_2). \quad (21)$$

Na osnovu poslednjeg izraza određujemo ravnotežni nivo konkurentske uravnoteženosti u kartelu:

$$\frac{t_1}{t_2} = \frac{m_1}{m_2}. \quad (22)$$

Ako je tim 1 veći od tima 2, tako da važi da je $m_1 > m_2$, poređenjem izraza (17) i (22) zaključujemo da je nivo konkurentske uravnoteženosti u kartelu manji nego u duopsonskoj ravnoteži.

Sledeći problem koji razmatra Vruman¹¹ (2015) je kako *podela prihoda* utiče na konkurentsku uravnoteženost i apsolutni nivo talenta koji angažuju timovi. Obeležimo sa α udeo prihoda koji pripada domaćem timu, a sa $1-\alpha$ udeo ukupnog prihoda lige koji se deli na podjednake delove među timovima, tako da je ukupan prihod tima 1:

$$R_1' = \alpha R_1 + (1-\alpha)(R_1 + R_2) / 2. \quad (23)$$

$$R_1' = \frac{(1+\alpha)m_1(0.5t_1^2 + t_1t_2) + (1-\alpha)m_2(0.5t_2^2 + t_1t_2)}{2(t_1+t_2)^2}. \quad (24)$$

Određivanjem parcijalnog izvoda po t_1 dobijamo funkciju vrednosti graničnog proizvoda koju izjednačavamo sa graničnim troškom koji smo prethodno odredili:

$$VGP_1' = \frac{(1+\alpha)m_1t_2^2 - (1-\alpha)m_2t_1t_2}{2(t_1+t_2)^3} = (1-T)^{-\theta-1}(1-T + \theta t_1). \quad (25)$$

¹¹ Vruman, (2015), str. 96-99.

Ako podelimo uslov prvog reda za maksimum profita prvog i drugog tima, dobijamo:

$$\frac{VGP_1'}{VGP_2'} = \frac{(1+\alpha)m_1t_2^2 - (1-\alpha)m_2t_1t_2}{(1+\alpha)m_2t_1^2 - (1-\alpha)m_1t_1t_2} = \frac{(1-T)^{-\theta-1}(1-T+\theta t_1)}{(1-T)^{-\theta-1}(1-T+\theta t_2)}. \quad (26)$$

Za graničnu vrednost, kad $\theta \rightarrow 0$, imamo da je:

$$(1+\alpha)m_1t_2^2 - (1-\alpha)m_2t_1t_2 = (1+\alpha)m_2t_1^2 - (1-\alpha)m_1t_1t_2. \quad (27)$$

Kad podelimo ovu jednačinu sa t_2^2 i ako pretpostavimo da $\alpha \rightarrow 0$, tj. da se svi prihodi dele ravnopravno između dva tima, dobijamo sledeću kvadratnu jednačinu:

$$m_2 \left(\frac{t_1}{t_2} \right)^2 - (m_1 - m_2) \left(\frac{t_1}{t_2} \right) - m_1 = 0. \quad (28)$$

Rešavanjem ove kvadratne jednačine dobijamo ravnotežni nivo konkurentske uravnoteženosti:

$$\frac{t_1}{t_2} = \frac{m_1}{m_2}. \quad (29)$$

Ravnotežni nivo konkurentske uravnoteženosti u zatvorenoj ligi sa podelom prihoda na ravnopravne delove je isti kao nivo konkurentske uravnoteženosti u kartelu, a niži nego u duopsonskoj ravnoteži zatvorene lige. Međutim, na osnovu izraza (25) vidimo da vrednost graničnog proizvoda opada kako se povećava α , pa se tražnja za talentom smanjuje. Drugim rečima, iako je relativni odnos angažovanih nivoa talenata isti kao u slučaju kartela, apsolutni nivo talenata koji angažuju dva tima je niži.

Do istog zaključka, da podela prihoda umanjuje konkurentsku uravnoteženost zatvorene lige, dolazi i Simanski¹² (2013) u opštijem modelu u kome je funkcija uspeha u takmičenju datu izrazom (3) gde postoji različiti nivo diskriminatorne moći takmičenja.

¹² Simanski (2013), str. 324.

4.2 Ravnotežni nivo konkurentske uravnoteženosti u otvorenoj ligi

U otvorenoj ligi timovi žele da maksimiziraju verovatnoću pobeđe uz ograničenje da *ostvare multi profit*, Vruman¹³ (2015). Uslov nultog profita je da je prosečni prihod jednak prosečnom trošku, $R_1 / t_1 = c$:

$$PP_1 = \frac{m_1(0.5t_1 + t_2)}{(t_1 + t_2)^2} = (1-T)^{-\theta}. \quad (30)$$

Ukoliko podelimo prosečne prihode dva tima, imamo da je:

$$m_1(0.5t_1 + t_2) = m_2(0.5t_2 + t_1). \quad (31)$$

Odavde određujemo ravnotežni nivo konkurentske uravnoteženosti u otvorenoj ligi:

$$\frac{t_1}{t_2} = \frac{m_1 - 0.5m_2}{m_2 - 0.5m_1} = \frac{\sigma - 0.5}{1 - 0.5\sigma}, \quad (32)$$

gde je $\sigma = m_1 / m_2$. Da bi postojao unutrašnji optimum, potrebno je da važi da je $\sigma < 2$, dok u suprotnom imamo granični optimum u kome je $t_1=1$ i $t_2=0$. Možemo da uporedimo ovaj nivo konkurentske uravnoteženosti sa nivoom u kartelu zatvorene lige:

$$\frac{\sigma - 0.5}{1 - 0.5\sigma} > \sigma. \quad (33)$$

Poslednja nejednakost se svodi na uslov da je $\sigma > 1$, što je uvek ispunjeno imajući u vidu početnu pretpostavku da je $m_1 > m_2$. Dakle, *nivo konkurentske uravnoteženosti u otvorenoj ligi je manji nego u kartelu zatvorene lige*.

Funkcija prihoda tima 1 sa *podelom prihoda* između timova u otvorenoj ligi ima oblik:

$$R'_1 = \frac{(1+\alpha)m_1(0.5t_1^2 + t_1t_2) + (1-\alpha)m_2(0.5t_2^2 + t_1t_2)}{2(t_1+t_2)^2}. \quad (34)$$

¹³ Vruman, (2015), str. 100-104.

Kad podelimo prethodni izraz sa t_1 dobijamo prosečni prihod:

$$PP_1 = \frac{(1+\alpha)m_1(0.5t_1+t_2) + (1-\alpha)m_2(t_2^2/2t_1+t_2)}{2(t_1+t_2)^2}. \quad (35)$$

Stavljanjem u odnos prosečnih prihoda dva tima i graničnih troškova, dobijamo sledeći izraz:

$$(1+\alpha)\sigma(0.5t_1+t_2) + (1-\alpha)(t_2^2/2t_1+t_2) = (1+\alpha)(0.5t_2+t_1) + (1-\alpha)\sigma(t_1^2/2t_2+t_1). \quad (36)$$

$$\sigma = \frac{(1+\alpha)(0.5t_2+t_1) - (1-\alpha)(t_2^2/2t_1+t_2)}{(1+\alpha)(0.5t_1+t_2) - (1-\alpha)(t_1^2/2t_2+t_1)}. \quad (37)$$

Kad timovi u potpunosti dele prihode, tj. za $\alpha \rightarrow 0$, zaključujemo da je leva strana izraza (36) jednaka desnoj strani za $t_1/t_2 = 1$. Drugim rečima, *potpuna podela prihoda dovodi do potpune konkurentske uravnoteženosti*, pri čemu je apsolutni nivo angažovanja talenta veći nego u zatvorenoj ligi uz podelu prihoda.

Prethodno smo videli da je nivo konkurentske uravnoteženosti u zatvorenoj ligi u duopsonskoj ravnoteži $\sqrt{\sigma}$, dok je u nivo konkurentske uravnoteženosti u kartelu zatvorene lige niži i jednak σ . Pokazali smo da je u otvorenoj ligi nivo konkurentske uravnoteženosti niži nego u kartelu zatvorene lige, odakle proizilazi da je *nivo konkurentske uravnoteženosti u otvorenoj ligi niži nego u zatvorenoj ligi*.

Što se tiče uticaja podele prihoda na nivo konkurentske uravnoteženosti, Vruman (2015) zaključuje da kad $\alpha \rightarrow 0$, tj. kako se povećava udeo prihoda koji se deli među timovima, konkurentska uravnoteženost u zatvorenoj ligi se smanjuje sa $\sqrt{\sigma}$ na σ , dok u otvorenoj ligi imamo tendenciju potpune konkurentske uravnoteženosti, $t_1/t_2 \rightarrow 1$. Ovaj rezultat ilustruje drugačije dejstvo podele prihoda na timove u otvorenim i zatvorenim ligama. *Podela prihoda u zatvorenim ligama dovodi do smanjenja konkurentske uravnoteženosti, smanjenja apsolutnog nivoa angažovanog talenta i do veće eksploatacije igrača od strane timova. S druge strane, podela prihoda u otvorenim ligama dovodi do povećanja konkurentske uravnoteženosti, pri čemu je plata igrača veća u otvorenoj nego u zatvorenoj ligi.*¹⁴

¹⁴ Kolika je važnost pretpostavke o funkciji ponude faktora pozitivnog nagiba, može se zaključiti poređenjem prethodnih rezultata sa rezultatom do kog je došao Vruman (2009) u modelu u kome timovi angažuju talente na konkurentskom tržištu talenata po konstantnoj ceni c . U ovom slučaju, sa konstantnom cenom talenta, Vruman (2009) dolazi do zaključka da podela prihoda nema uticaja na konkurentsku uravnoteženost u zatvorenoj ligi, dok u otvorenoj ligi podela prihoda umanjuje konkurentsku uravnoteženost.

Društveno blagostanje predstavlja zbir profita timova, plata igrača i potrošačevog viška navijača. Vruman (2015) tvrdi da je društveno blagostanje maksimizirano kad liga ostvaruje maksimalan prihod, što se dešava u kartelskoj ravnoteži. S tog aspekta, društveno optimalni nivo konkurentske uravnoteženosti je jednak nivou koji se ostvaruje u kartelu, pa je nivo konkurentske uravnoteženosti u dupsonskoj ravnoteži zatvorene lige veći od društveno optimalnog nivoa, dok je nivo konkurentske uravnoteženosti u otvorenoj ligi manji od društveno optimalnog nivoa.

Na kraju, Vruman¹⁵ (2015) razmatra kako *preferencije navijača* utiču na konkurentsku uravnoteženost. Naime, postoje navijači koji preferiraju timove koji stalno pobeđuju i navijači koji preferiraju neizvesne mečeve. Kako se povećava udeo prve grupe navijača, paradoks podele prihoda u zatvorenoj ligi postaje sve izraženiji i podela prihoda dovodi do sve veće konkurentske neuravnoteženosti. Ako se povećava udeo navijača koji preferiraju neizvesne mečeve, tada se paradoks podele prihoda u zatvorenim ligama smanjuje. U otvorenim ligama podela prihoda dovodi do povećanja konkurentske uravnoteženosti za bilo koje preferencije navijača.

4.3 Dinamičke mere konkurentske uravnoteženosti u otvorenim i zatvorenim ligama

Nakon prethodnih teorijskih razmatranja u ovom delu ćemo prikazati na koji način je moguće proveriti zaključke teorijskih modela o odnosu konkurentske uravnoteženosti u otvorenim i zatvorenim ligama.

Konkurentska uravnoteženost u otvorenim i zatvorenim ligama može da se meri statičkim i dinamičkim merama. *Statička mera* je odnos stvarne standardne devijacije procentualne uspešnosti timova u toku sezone u odnosu na idealnu standardnu devijaciju kad bi svaki tim imao verovatnoću pobeđe od 1/2 u svakom meču. Kad se koristi ova statička mera, dolazi se do neočekivanog rezultata da postoji veća konkurentska uravnoteženost u otvorenim nego u zatvorenim ligama.

Iz tog razloga Buzaki *et al.* (2003) konstruišu *dinamičku meru* konkurentske uravnoteženosti koja daje bolju sliku o odnosu ove dve vrste liga. Njihova ideja je da se izračuna teorijski broj timova koji bi mogli da zauzmu prvih k mesta u ligi u toku perioda od T godina. Zatim se upoređuje stvarni broj timova koji su u periodu od T godina zauzeli prvih k pozicija sa teorijskim brojem.

¹⁵ Vruman, (2015), str. 104-109.

Kod *zatvorenih liga* obračun teorijskog broja timova koji bi mogli da se nađu na prvih k pozicija u šampionatu tokom T godina je jednostavniji i Buzaki *et al.*¹⁶ (2003) koriste sledeću logiku za određivanje tog broja u zatvorenoj ligi. Pretpostavimo da u ligi ima n timova i da je verovatnoća da tim bude na određenoj poziciji $1/n$ (implicitno se pretpostavlja da svaki tim ima podjednaku verovatnoću da bude na određenoj poziciji). Verovatnoća da se na kraju sezone tim nalazi na prvih k pozicija je k/n . Verovatnoća da nakon T godina tim bar jednom završi šampionat na prvih k pozicija je:

$$w(k, T) = 1 - [(n-k)/n]^T. \quad (38)$$

Pošto u ligi ima n timova, očekivani broj timova koji će biti plasirani na prvih k pozicija je:

$$nw(k, T) = n - \frac{(n-k)^T}{n^{T-1}}. \quad (39)$$

Ako nas interesuje samo očekivani broj timova koji su osvojili šampionat u poslednjih T godina, tada je $k=1$, pa prethodni izraz postaje:

$$nw(1, T) = n - \frac{(n-1)^T}{n^{T-1}}. \quad (40)$$

Za *otvorenu ligu* postupak koji koriste Buzaki *et al.* (2003) je nešto složeniji. Pretpostavimo da postoji L liga i da je liga 1 najbolja liga, a liga L najlošija, pri čemu liga l ima n_l timova. Obeležimo sa $p(l)$ broj timova koji su najbolje plasirani u ligi l i koji imaju mogućnost da pređu u viši rang takmičenja, tj. u ligu $l-1$. Slično, obeležimo sa $r(l)$ broj timova koji su najlošije plasirani u ligi l i koji moraju da pređu u niži rang takmičenja, tj. u ligu $l+1$. Verovatnoća da se tim nalazi u ligi l u periodu t je:

$$d(l, t) = d(l, t-1) \frac{n_l - r(l) - p(l)}{n_l} + d(l-1, t-1) \frac{r(l-1)}{n_{l-1}} + d(l+1, t-1) \frac{p(l+1)}{n_{l+1}}, \quad (41)$$

¹⁶ Buzaki *et al.* (2003), str. 172-178.

gde je $l=1, \dots, L$. Pošto nije moguće ispadanje iz najlošije rangirane lige, imamo da je $r(L) = 0$. Isto tako, nije moguće napredovanje za timove koji su u prvoj ligi, pa je $p(1) = 0$. Verovatnoća da je tim plasiran na prvih k mesta u prvoj ligi u godini t je:

$$\frac{d_l(1,t)k}{n_1} \quad (42)$$

Verovatnoća da se tim nađe bar jednom u T godina na prvih k pozicija u prvoj ligi je:

$$w_l(k, T) = 1 - \prod_{t=0}^T \left[1 - \frac{d_l(1,t)k}{n_1} \right] \quad (43)$$

Očekivani broj timova koji će biti rangirani na prvih k pozicija nakon T godina je:

$$\sum_{l=1}^L n_l w_l(k, T) \quad (44)$$

Na osnovu prethodne metodologije, Buzaki *et al.*¹⁷ (2003) su odredili teorijski broj timova koji bi trebalo da imaju najveći procenat uspešnosti u sezoni i uporedili taj broj sa stvarnim brojem timova koji su imali najbolji procenat uspešnosti u periodu 1951-2000.

Tabela 1. Teorijski i stvarni broj timova koji su imali najveću uspešnost na kraju sezone u periodu 1951-2000.

	MLB	NFL	NHL	Engleska Premijer liga	Italijanska prva liga	Belgijska prva liga
Teorijski broj	22	23	18	37	40	39
Stvarni broj	16	20	13	16	12	10

Izvor: Buzaki et al. (2003)

Na osnovu prvog reda u prethodnoj tabeli ukoliko se pođe od pretpostavke da svaki tim ima podjednaku verovatnoću da dobije ili izgubi meč, vidimo da usled efekta ulaska i izlaska iz lige, otvorene lige bi trebalo da imaju skoro duplo veći broj timova koji su imali najveći procenat uspešnosti na kraju sezone u odnosu na zatvorene lige. Međutim, stvarni podaci pokazuju da je broj timova koji su imali najveći procenat uspešnosti manji u otvorenim ligama, tj. u otvorenim ligama je veće odstupanje stvarnog broja timova koji su osvojili šampionat u odnosu na teorijski broj zasnovan na podjednakoj verovatnoći da svaki tim

¹⁷ Buzaki *et al.* (2003), str. 178-182.

pobedi ili izgubi u meču. Drugim rečima, ovi rezultati ukazuju na *manju konkurentsku uravnoteženost otvorenih liga*.

Na isti način je moguće uporediti teorijski i stvarni broj timova koji su imali 5 najvećih procenata uspešnosti u šampionatu u periodu od 1951-2000.

Tabela 2. Teorijski i stvarni broj timova koji su imali 5 najboljih procenata uspešnosti u periodu 1951-2000.

	MLB	NFL	NHL	Engleska Premijer liga	Italijanska prva liga	Belgijska prva liga
Teorijski broj	28	31	25	82	103	100
Stvarni broj	28	31	21	34	19	32

Izvor: Buzaki et al. (2003)

I na osnovu ovih podataka vidimo da je odstupanje mnogo veće kod otvorenih liga, što ukazuje na manju konkurentsku uravnoteženost otvorenih liga.

Poređenjem stvarnog i teorijskog broja timova koji su imali najveći procenat uspešnosti (5 najboljih procenata uspešnosti), moguće je izračunati *Džini koeficijent* $G(T^*)$ za određeni broj godina T^* :

$$G(T^*) = \frac{\sum_{T=1}^{T^*} y^L(k, T) - \sum_{T=1}^{T^*} y_a^L(k, T)}{\sum_{T=1}^{T^*} y^L(k, T)}, \quad (45)$$

gde $y^L(k, T)$ predstavlja teorijski broj timova koji su imali k najboljih procenata uspešnosti na kraju sezone, a $y_a^L(k, T)$ predstavlja stvarni broj timova koji su imali k najboljih procenata uspešnosti na kraju sezone. Ukoliko je vrednost Džini koeficijenta jednaka nuli, teorijski i stvarni broj timova koji su imali k najboljih procenata uspešnosti je isti i liga je u potpunosti konkurentski uravnotežena. Kako se vrednost Džini koeficijenta povećava od 0 ka 1, liga postaje manje konkurentski uravnotežena. Vrednost Džini koeficijenta za period 1951-2000 je data u sledećoj tabeli.

Tabela 3. Džini koeficijent u periodu 1951-2000.

	MLB	NFL	NHL	Engleska Premijer liga	Italijanska prva liga	Belgijska prva liga
Najuspešniji tim	0.34	0.19	0.42	0.44	0.66	0.7
Najuspešnijih 5 timova	0.16	0.04	0.18	0.54	0.78	0.64

Izvor: Buzaki et al. (2003)

Na osnovu Džini koeficijenta za najuspešniji tim i posebno na osnovu Džini koeficijenta za 5 najuspešnijih timova, još jednom se potvrđuje da postoji manja konkurentska uravnoteženost otvorenih liga.

Da bismo odredili trend konkurentske uravnoteženosti u poslednjih 10 (20) godina, prikazaćemo broj timova koji je osvojio titulu u poslednje dve decenije u 4 zatvorene lige (NBA, NFL, NHL, MLB) i u 4 otvorene fudbalske lige (Premijer liga, Primera, Seria A i Bundesliga).

Tabela 4. Broj timova koji su osvojili titulu u zatvorenim ligama u periodu 2000-2019.

	NBA	NFL	NHL	MLB
2000-2009	3	7	8	8
2010-2019	5	8	6	7

Izvor: autor

Na osnovu podataka možemo da zaključimo da NBA liga ima najmanji stepen konkurentske uravnoteženosti, budući da je u poslednjih 10 godina postojala dominacija Golden Stejt Voriorsa koji su osvojili 5 od 10 titula, a u prethodnih 10 godina dominacija LA Lejkera koji su osvojili 6 od 10 titula. U ostale 3 zatvorene lige nije postojala izrazita dominacija jednog tima i najveći broj titula koji je u posmatrana dva perioda osvojio jedan tim je 3 od 10. Takođe, poređenjem prvih 10 i poslednjih 10 godina ne uočavamo tendenciju ni smanjenja ni povećanja konkurentske uravnoteženosti.

Broj timova koji su osvojili titule u istim posmatranim periodima u evropskim otvorenim fudbalskim ligama je predstavljen u sledećoj tabeli.

Tabela 5. Broj timova koji su osvojili titulu u otvorenim ligama u periodu 2000-2019.

	Premier	Primera	Seria A	Bundesliga
2000-2009	3	4	5	5
2010-2019	4	3	3	2

Izvor: autor

Poređenjem prethodne dve tabele vidimo da je manji broj timova osvajao titule u otvorenim ligama, što ukazuje na niži nivo konkurentske uravnoteženosti. U 3 otvorene lige je došlo do smanjenja konkurentske uravnoteženosti u poslednjih 10 godina. U Primeri poslednjih 10 godina je obeleženo dominacijom

Barselone koja je osvojila 7 od 10 titula, Real Madrid je osvojio 2 titule, a Atletico Madrid jednu. U deceniji pre toga, konkurentska uravnoteženost je bila veća i 3 titule je osvojila Barcelona, 4 Real, 2 Valensija i 1 La Korunja. Tendencija smanjenja konkurentske uravnoteženosti je očigledna i u Seriji A, jer je u poslednjoj deceniji Juventus osvojio 8 od 10 titula i po jednu Milan i Inter. U deceniji pre toga, postojala je veća konkurentska uravnoteženost, jer je 4 titule osvojio Inter, po dve Juventus i Milan i po jednu Roma i Lacio. Istu tendenciju imamo i u Bundesligi, gde je u poslednjoj deceniji Bajern Minhen osvojio 8 titula i 2 Borussia Dortmund. U deceniji pre toga, postojalo je neizvesnije takmičenje gde je Bajern Minhen osvojio 6 titula, a po jednu Borussia Dortmund, Werder Bremen, Štuttgart i Wolfsburg. Jedino je u Premijer ligi došlo do blagog porasta konkurentske uravnoteženosti. U poslednjoj deceniji 4 titule je osvojio Mančester Siti, 3 Čelzi, 2 Mančester Junajted i 1 Lester. Decenija pre toga je obeležena dominacijom Mančester Junajted koji je osvojio 6 titula, dok su po dve titule osvojili Arsenal i Čelzi.

4.4 Udeo medijskih prihoda i konkurentska uravnoteženost

Uticao povećanja udela medijskih prihoda u odnosu na prihode od prodaje ulaznica na konkurentsku uravnoteženost, razmatra Vruman (2012). Rezultati teorijskog modela ukazuju na to da kako se povećava udeo medijskih prihoda, društveni optimum se ostvaruje na nižem nivou konkurentske uravnoteženosti. Drugim rečima, *u ligama u kojima postoji veći udeo medijskih prihoda, gledaoci preferiraju takmičenje sa timovima koji stalno dominiraju, dok u ligama sa većim udelom prihoda od prodaje ulaznica gledaoci preferiraju veću konkurentsku uravnoteženost.*

Na osnovu poređenja podataka iz 1997. godine i 2009. godine, Vruman¹⁸ (2012) zaključuje da je udeo medijskih prihoda u 4 zatvorene lige opao (NFL, MLB, NBA, NHL), dok je u 5 najvećih otvorenih fudbalskih liga u istom periodu udeo medijskih prihoda porastao (Premijer liga, Bundesliga, Primera, italijanska Serija A i francuska Liga 1). Pored toga, može se uočiti da je u istom periodu udeo plata igrača u ukupnom prihodu ostao gotovo nepromenjen u zatvorenim ligama, i da se povećao u otvorenim ligama, pri čemu je ovaj pokazatelj veći u otvorenim ligama što je u skladu sa rezultatima koje ćemo kasnije razmatrati da su izdaci za talente veći u otvorenim ligama. Ovde bi trebalo napomenuti da u zatvorenim ligama postoje ograničenja u pogledu maksimalnog udela

¹⁸ Vruman (2012), str. 13-14

plata igrača u prihodu. U NFL i NHL ligi postoje čvrsta ograničenja u pogledu maksimalnih izdataka za plate, u NBA ligi postoje meka ograničenja, dok u MLB ligi postoji porez na luksuz koji timovi plaćaju ako prekorače dozvoljeni limit plata. Ovakva ograničenja ne postoje u otvorenim ligama.

Povećanje udela medijskih prihoda evropskih fudbalskih klubova povezano je sa njihovim učešćem u Ligi šampiona. Prihodi od TV prava za učešće u elitnom takmičenju doveli su do još većeg narušavanja konkurentske uravnoteženosti u nacionalnim ligama, kako navodi Simanski¹⁹ (2006). Ovde nastaje još jedan fenomen, a to je da se povećava ukupan broj navijača timova u odnosu na broj navijača u državnom prvenstvu. Kad su u pitanju navijači iz Španije, Real Madrid ima 6.8 miliona navijača, a Barselona 5.5. Međutim, kad se uzmu u obzir svi evropski navijači, Barselona ima 58 miliona navijača, a Real Madrid 31 milion.

Za analizu konkurentske uravnoteženosti, Vruman²⁰ (2012) koristi *autoregresioni model*, gde se razmatra kako se menja procenat uspešnosti tima iz jedne u drugu sezonu. Procenat uspešnosti tima i u ligi j u sezoni t obeležavamo sa w_{ijt} , tako da imamo sledeći autoregresioni model:

$$w_{ijt} = \alpha + \beta w_{ijt-1} + \varepsilon_{ijt}, \quad (46)$$

gde parametar $\beta \in [0,1]$. Ako je $\alpha = 0.5$ i $\beta = 0$, tada je $w_{ijt} = 0.5$, što znači da svaki tim ima podjednaku verovatnoću da pobedi i postoji visok nivo konkurentske uravnoteženosti. Ako je $\alpha = 0$ i $\beta = 1$, tada je $w_{ijt} = w_{ijt-1}$, što znači da je ishod sezone predodređen i postoji nizak nivo konkurentske uravnoteženosti.

Da bi empirijski proverio rezultate teorijskog modela, Vruman (2012) poredi kretanje udela medijskog prihoda sa nivoom konkurentske uravnoteženosti u periodu od 1970. do 2010. godine, tako da bi trebalo da povećanje udela medijskog prihoda umanjuje konkurentsku uravnoteženost.

NFL liga ima najmanju vrednost parametra β , što ukazuje na najveći nivo konkurentske uravnoteženosti. Međutim u ovoj ligi udeo medijskog prihoda je veći nego u drugim zatvorenim ligama, tako da bi trebalo da postoji niži nivo konkurentske uravnoteženosti da bi bilo maksimizirano blagostanje. U MLB ligi udeo medijskih prihoda opada, i tu tendenciju prati opadajuća vrednost β koe-

¹⁹ Simanski (2006), str. 196-203

²⁰ Vruman (2012), str. 18-22

ficijenta, što je u skladu sa teorijskim modelom. NBA liga ima visok β koeficijent koji ne prati opadajuću tendenciju udela medijskih prihoda. Udeo medijskih prihoda u NHL ligi je najmanji od svih zatvorenih liga, pa je za taj nivo medijskih prihoda konkurentska uravnoteženost suviše niska.

Premijer liga beleži značajan rast udela medijskih prihoda, što prati smanjenje konkurentske uravnoteženosti sa visokim vrednostima β koeficijenta. Ista tendencija postoji u Ligi 1 u Francuskoj. Bundesliga ima najmanji udeo medijskih prihoda od razmatranih otvorenih evropskih fudbalskih liga, što prati i najveći nivo konkurentske uravnoteženosti. Italijanska Serija A ima značajan porast medijskih prihoda i najviši udeo medijskih prihoda od svih razmatranih fudbalskih liga i istovremeno ima najmanji nivo konkurentske uravnoteženosti. U španskoj Primeri, Barselona, Real Madrid i Atletico Madrid dominiraju prema medijskom prihodu, što se reflektuje na sve niži nivo konkurentske uravnoteženosti ove lige.

5. DISKRIMINATORNA MOĆ TAKMIČENJA

U ovom delu je predstavljeno poređenje ravnotežnog ulaganja u talente u odnosu na društveno optimalni nivo ulaganja za različiti stepen diskriminatorne moći takmičenja i za različite vrste liga. Pored toga, prikazaćemo i rezultate našeg empirijskog istraživanja u kome smo utvrdili da je diskriminatorna moć takmičenja veća u otvorenim ligama.

5.1. Diskriminatorna moć takmičenja i ulaganja u talente

Poređenje investiranja u talente u otvorenim i zatvorenim ligama izvršili su Džasina i Rothof²¹ (2012). U modelu postoje dve otvorene i jedna zatvorena liga. Prvi rezultat je da timovi u prvoj otvorenoj ligi troše više na talente nego timovi u drugoj otvorenoj ligi. Interesantan je rezultat komparativne statike da povećanje broja timova koji ispadaju iz prve lige i koji mogu da uđu iz druge lige u viši rang takmičenja, povećava izdatke na talente timova u prvoj ligi da bi izbegli ispadanje iz lige. Sa druge strane, smanjuju se izdaci za talente timova u drugoj ligi, jer je lakše ući u viši rang takmičenja.

Kad su u pitanju ukupni izdaci za talente, timovi u prvoj otvorenoj ligi troše više na talente nego timovi u zatvorenoj ligi, jer ovde pored podsticaja za

²¹ Džasina i Rothof, (2012), str. 306-317

osvajanje šampionata postoji i podsticaj da se izbegne ispadanje iz lige. Štaviše, kod timova u zatvorenoj ligi postoji podsticaj da ako su već loše plasirani, budu što lošije plasirani da bi obezbedili bolju poziciju na draftu za izbor novih igrača za narednu sezonu, Međutim, i timovi u drugoj otvorenoj ligi troše više na talente od timova u zatvorenoj ligi jer imaju podsticaj da uđu u viši rang takmičenja gde mogu da ostvare veće prihode. Kad se uporede ukupni izdaci za talente u obe otvorene lige i zatvorenoj ligi, Džasina i Rothof (2012) zaključuju da su *ukupni izdaci veći u obe otvorene lige nego u zatvorenoj ligi*.

U modelu koji razmatraju Dietl, Frank i Lang²² (2008) poredi se nivo ulaganja u talente koji maksimizira društveno blagostanje (tj. blagostanje svih timova u ligi) sa ravnotežnim nivoom ulaganja u talente u Nešovoj ravnoteži za različit nivo diskriminatorne moći takmičenja. Oni dolaze do rezultata da kad je *diskriminatorna moć takmičenja visoka, ravnotežni nivo ulaganja u talente je veći od društveno optimalnog*, što je razumljivo jer je granični proizvod talenta visok u ovoj situaciji. Veće ulaganje u talente u Nešovoj ravnoteži u odnosu na društveno optimalni nivo ulaganja je izraženije u otvorenim nego u zatvorenim ligama usled već ranije opisanog podsticaja za promociju u viši rang takmičenja i izbegavanje ispadanja u niži rang takmičenja.

Simanski i Valeti²³ (2010) koriste simulacionu analizu u kojoj je 20 timova podeljeno u 2 otvorene lige višeg i nižeg ranga takmičenja, dok su ostalih 20 timova članovi jedne zatvorene lige. Prvo razmatraju nivo ulaganja u talente u slučaju kad je *diskriminatorna moć takmičenja relativno visoka*, tj. za $\gamma = 1$. U ovom slučaju timovi iz druge otvorene lige imaju vrlo mali nivo ulaganja u talente, dok 10 timova prve otvorene lige ima isti novi ulaganja u talente kao i svih 20 timova koji nastupaju u zatvorenoj ligi. Dakle, kad je diskriminatorna moć takmičenja relativno visoka, prva otvorena liga predstavlja takmičenje visokog nivoa kvaliteta, dok je kvalitet druge otvorene lige vrlo nizak. S druge strane, u zatvorenoj ligi postoji konkurentski uravnoteženo takmičenje između 20 timova. Nakon ovoga razmatraju rezultate simulacione analize kad je *diskriminatorna moć takmičenja relativno niska*, tj. za $\gamma = 0.1$. Pošto je granični proizvod talenta nizak, prosečan nivo ulaganja u talente timova zatvorene lige je nizak i neznatno veći od prosečnog ulaganja u talente timova druge otvorene lige. Međutim, usled podsticaja da se izbegne ispadanje iz lige, timovi iz prve otvorene lige u proseku imaju veći nivo ulaganja u talente u odnosu na timove druge otvorene lige i u odnosu na timove zatvorene lige. Štaviše, Simanski i Kesen²⁴

²² Dietl, Frank i Lang, (2008), str. 359-360

²³ Simanski i Valeti, (2010). str. 12-23

²⁴ Simanski i Kesen, (2004), str. 170

(2004) zaključuju da u slučaju visoke diskriminatorne moći takmičenja, povećanje udela ukupnog prihoda lige koji se deli ravnopravno između timova umanjuje ukupno ulaganje timova u talente.

5.2 Diskriminatorna moć takmičenja u zatvorenim i otvorenim ligama

U prethodnom istraživanju, Trifunović²⁵ (2018), razmatrali smo diskriminatornu moć takmičenja gde smo želeli da proverimo hipotezu koju su izneli Dietel et al.²⁶ (2008) da je u sportovima u kojima se meč igra na veći broj poena i u kojima se timovi češće susreću, diskriminatorna moć takmičenja veća. Prvo smo razmatrali NBA ligu u kojoj se timovi sreću češće nego u evropskim klupskim fudbalskim takmičenja i meč se igra na veći broj poena nego u fudbalu. Odredili smo Spirmanov koeficijent korelacije ranga između plasmana tima na kraju sezone i ranga tima prema izdacima za plate igrača. Koeficijent korelacije ranga je nizak, i jedino u sezoni 2012 je veći od 0,5.

Tabela 6. Diskriminatorna moć takmičenja - NBA

2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
0,279	0,392	0,48	0,457	0,422	0,655	0,468	0,271	0,457	0,342

Izvor: Trifunović (2018)

U Premijer ligi je Spirmanov koeficijent korelacije ranga viši nego u NBA ligi i nikad nije manji od 0.5 u posmatranom periodu.

Tabela 7. Diskriminatorna moć takmičenja - Premijer liga

2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
0,849	0,86	0,707	0,65	0,709	0,786	0,535	0,791

Izvor: Trifunović (2018)

U Primeri isto dobijamo visoku vrednost koeficijenta korelacije ranga koji nije manji od 0.6 u posmatranom periodu.

²⁵ Trifunović (2018), str. 36-41.

²⁶ Dietel et al. (2008), str. 357.

Tabela 8. Diskriminatorna moć takmičenja - Primera

2008	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
0,724	0,668	0,615	0,663	0,752	0,895	0,807	0,8

Izvor: Trifunović (2018)

Prethodni rezultati ne govore u prilog hipotezi koju su postavili Dietel et al. (2008), jer rezultati pokazuju da je diskriminatorna moć takmičenja veća u fudbalu, nasuprot njihovoj tvrdnji da bi trebalo da bude veća u košarci. U stvari, utvrdili smo da *diskriminatorna moć takmičenja zavisi od načina organizacije lige i da je veća u otvorenim fudbalskim ligama nego u zatvorenoj košarkaškoj ligi*.

6. ZAKLJUČAK

U ovom radu smo razmatrali otvorene i zatvorene lige sa aspekta konkurentske uravnoteženosti i diskriminatorne moći takmičenja. Videli smo da je nivo konkurentske uravnoteženosti veći u zatvorenim ligama i da podela prihoda povećava nivo konkurentske uravnoteženosti samo u otvorenim ligama. Ovaj rezultat je zasnovan na pretpostavci da je inverzna funkcija ponude talenta pozitivnog nagiba. Svakako je realnije pretpostaviti da na tržištu talenta postoji oligopsonska tržišna struktura, pre nego savršeno konkurentsko tržište. Stoga je važno empirijsko pitanje ocenjivanje oblika inverzne funkcije ponude talenta, što bi omogućilo još precizniju kalibraciju teorijskih modela.

Videli smo da se u poslednjih 10 godina nivo konkurentske uravnoteženosti najvažnijih evropskih otvorenih fudbalskih liga smanjio (osim Premijer lige), pre svega pod uticajem prihoda od Lige šampiona i stoga bi trebalo razmišljati o uvođenju maksimalnog udela budžeta koji može da bude potrošen na plate, kako bi se nivo investiranja u talente približio društveno optimalnom nivou. S druge strane, to bi umanjilo gubitke timova i navelo ih da posluju uz nenegativan profit.

U empirijskom istraživanju utvrdili smo da je diskriminatorna moć takmičenja veća u otvorenim ligama. U teorijskom modelu koji smo prikazali, odnos konkurentske uravnoteženosti dve vrste liga je određivan na osnovu iste vrednosti diskriminatorne moći takmičenja. Ukoliko bismo u ovom modelu u funkciji uspeha u takmičenju uveli parametar $\gamma > 1$ za otvorenu ligu, dobili bismo još niži nivo konkurentske uravnoteženosti.

LITERATURA

- Andreff, W. (2011), "Some Comparative Economics of the Organization of Sports: Competition and Regulation in North American vs. European Professional Team Sports Leagues", *The European Journal of Comparative Economics*, 8(1), 3-27.
- Buzzacchi, L., Szymanski, S., & Valletti, T. M. (2003), Equality of Opportunity and Equality of Outcome: Open Leagues, Closed Leagues and Competitive Balance", *Journal of Industry, Competition and Trade*, 3(3), 167-186.
https://doi.org/10.1057/9780230274273_5
- Dietl, H. M., Franck, E., & Lang, M. (2008), "Overinvestment in Team Sports Leagues: A Contest Theory Model", *Scottish Journal of Political Economy*, 55(3), 353-368.
<https://doi.org/10.1111/j.1467-9485.2008.00457.x>
- El-Hodiri, M., & Quirk, J. (1971), "An Economic Model of a Professional Sports League", *Journal of Political Economy*, 79(6), 1302-1319.
- Fort, R., & Winfree, J. (2009), "Sports are Really Different: The Contest Success Function and the Supply of Talent", *Review of Industrial Organization*, 34(1), 69-80.
<https://doi.org/10.1007/s11151-009-9201-8>
- Jasina, J., & Rotthoff, K. (2012), "A Model of Promotion and Relegation in League Sports", *Journal of Economics and Finance*, 36(2), 303-318.
<https://doi.org/10.1007/s12197-009-9120-4>
- Késenne, S. (1996), "League Management in Professional Team Sports with Win Maximizing Clubs", *European Journal for Sport Management*, 2(2), 14-22.
- Késene, S. (2008), "The Optimal Size of a Sports League", *University of Antwerp research paper*, 2008-17.
- Noll, R. G. (2003), "The Organization of Sports Leagues", *Oxford Review of Economic Policy*, 19(4), 530-551. <https://doi.org/10.1093/oxrep/19.4.530>
- Skaperdas, S. (1996), "Contest Success Functions", *Economic Theory*, 7(2), 283-290.
<https://doi.org/10.1007/BF01213906>
- Szymanski, S. (2003), "The Assessment: The Economics of Sport", *Oxford Review of Economic Policy*, 19(4), 467-477. <https://doi.org/10.1093/oxrep/19.4.467>
- Szymanski, S. (2006), "The Future of Football in Europe" in *Sports Economics After Fifty Years: Essays in Honour of Simon Rottenberg*, (P. Rodriguez, S. Késenne, and J. Garcia, Eds.), Oviedo, Spain, University of Oviedo, pp. 191-210.
- Szymanski, S. (2013), "Some Observations on Fort and Winfree "Nash Conjectures and Talent Supply in Sports League Modeling: A Comment on Current Modeling Disagreements", *Journal of Sports Economics*, 14(3), 321-326.

<https://doi.org/10.1177%2F1527002512438616>

Szymanski, S., & Késenne, S. (2004), "Competitive Balance and Gate Revenue Sharing in Team Sports", *Journal of Industrial Economics*, 52(1), 165-177.

<https://doi.org/10.1111/j.0022-1821.2004.00220.x>

Szymanski, S., & Valletti, T. M. (2010), "Promotion and Relegation in Sporting Contests", in *The Comparative Economics of Sport* (S. Szymanski, Ed.). Palgrave Macmillan, London, pp. 198-228. https://doi.org/10.1057/9780230274273_6.

Trifunović, D. (2018), "Le Pouvoir Discriminatoire de la Fonction de Réussite au Concours dans les Différents Sports", *Public & Nonprofit Management Rev.*, 3(2), 27-44.

Tullock, G. (1980), "Efficient Rent Seeking", in *Towards a Theory of the Rent Seeking Society*, (J. Buchanan, R. Tollison and G. Tullock, Eds.), A&M University Press, Texas, pp. 97-112.

Vrooman, J. (2009), "Theory of the Perfect Game: Competitive Balance in Monopoly Sports Leagues", *Review of Industrial Organization*, 34(1), 5-44. doi:10.1007/s11151-009-9202-7

Vrooman, J. (2012), "Two to Tango: Optimum Competitive Balance in Pro Sports Leagues," in *The Econometrics of Sport*, (P. Rodriguez, S. Késenne, and J. Garcia, Eds.), Edward Elgar, Cheltenham, UK, pp. 3-34.

Vrooman, J. (2015), "Sportsman Leagues", *Scottish Journal of Political Economy*, 62(1), 90-115. doi:10.1111/sjpe.12066

Treći deo

*Tranzicija, kretanja na tržištu rada i
socijalna pravda*

TRANZICIJA, KRETANJA NA TRŽIŠTU RADA I SOCIJALNA PRAVDA

Mihail Arandarenko¹

E-mail: arandarenko@ekof.bg.ac.rs

Dragan Aleksić²

E-mail: aleksic@ekof.bg.ac.rs

Apstrakt: Stanje socijalnog dijaloga i kolektivnog pregovaranja u Srbiji uglavnom se opisuje kao nezadovoljavajuće, a napredak koji se ipak ostvaruje na različitim nivoima ocenjuje se kao skroman. U svojim godišnjim izveštajima o progresu Srbije Evropska komisija tipično izveštava o nepromenjenom stanju ili tek malim poboljšanjima u ovoj oblasti. U skladu sa disciplinarnom tradicijom Industrijskih odnosa, naš rad bavi se sistematskim uzrocima ovakvog stanja kroz uporednu i istorijsku analizu procesa, institucija i aktera socijalnog dijaloga i kolektivnog pregovaranja. Na osnovu ove analize identifikujemo ključne prepreke uspostavljanju efektivnog socijalnog dijaloga i osmišljavamo preporuke glavnih pravaca delovanja usmerenih na unapređenje normativno-institucionalnog okvira i na unapređenje kapaciteta aktera socijalnog dijaloga.

Ključne reč: socijalni dijalog, kolektivno pregovaranje, sindikati

Jel klasifikacija: J51, J58, J80.

CHALLENGES OF SOCIAL DIALOGUE AND COLLECTIVE BARGAINING IN SERBIA IN THE LATE PHASE OF THE TRANSITION TO THE MARKET ECONOMY

Abstract: The state of social dialogue and collective bargaining in Serbia are generally described as unsatisfied, while the progress that had taken place in the previous years is estimated to be modest at best. In its annual Progress Reports on Serbia, the European Commission typically reports that the social dialogue remained at the same level or that only minor improvements have occurred in this field. In accordance with the disciplinary tradition of Industrial Relations, our paper addresses the systematic causes of this situation through a comparative and historical analysis of the processes, insti-

¹ Univerzitet u Beogradu, Ekonomski fakultet

² Univerzitet u Beogradu, Ekonomski fakultet

tutions and actors of social dialogue and collective bargaining. Based on this analysis, we will identify key obstacles for establishing efficient social dialogue in Serbia. We will also make recommendations for the main courses of action aimed at improving the normative-institutional framework and improving the capacity of social dialogue actors.

Key Words: *Social Dialogue, Collective Bargaining, Trade Unions*

1. UVOD

Međunarodna organizacija rada (MOR), definiše socijalni dijalog kao praksu koja obuhvata „sve vrste pregovora, savetovanja ili samo razmene informacija između predstavnika vlada, poslodavaca i radnika ili između samih socijalnih partnera o pitanjima ekonomske i socijalne politike od zajedničkog interesa. Socijalni dijalog može postojati kao tripartitni proces, pri čemu je vlada ravnopravna strana u dijalogu. Alternativno, mogu ga činiti bipartitni odnosi između radnika i poslodavaca (tj. sindikata i udruženja poslodavaca), sa ili bez direktne uključenosti vlade. Socijalni dijalog može biti neformalan ili institucionalizovan, ili sa elementima oba oblika organizovanja. Može se voditi na nacionalnom, regionalnom ili na nivou preduzeća. Može biti međusektorski, sektorski ili njihova kombinacija.” Evropska komisija je svojevremeno definisala socijalni dijalog kao „proces kontinuiranih interakcija između socijalnih partnera sa ciljem da se postignu dogovori vezani za kontrolu izvesnih ekonomskih i socijalnih varijabli, kako na makro, tako i na mikro nivou” (European Commission, 2000).

Ekonomska kriza je od 2008. godine stavila socijalni dijalog u EU na nova iskušenja – pored već postojećih sekularnih trendova fragmentacije radnih odnosa i slabljenja sindikata, kriza je dodatno poremetila ravnotežu interesa. Barem privremeno, apsolutni prioritet dat je podršci uzdrmanim temeljima finansijske i fiskalne arhitekture u najvećem broju zemalja članica, vrlo često na račun stečenog visokog nivoa individualnih i kolektivnih prava zaposlenih i građana. Ipak, uprkos svim iskušenjima, EU u svetskim razmerama ostaje zona u kojoj socijalni dijalog ima najveći značaj i uticaj na ekonomsku i socijalnu politiku. U postkriznom periodu čine se dodatni napori da se socijalni dijalog revitalizuje i dodatno osnaži i neki rezultati su već uočljivi (ESDE, 2016). Dok je kriza još trajala, u govoru na konferenciji o politici zapošljavanja „Radna mesta za Evropu” septembra 2012. godine tadašnji predsednik Evropske komisije Baroso rekao je da su su „socijalni dijalog, kolektivno pregovaranje i savetovanje deo evropskog DNK.”

Za razliku od zemalja EU, najveći izazov za socijalni dijalog u Srbiji nije predstavljala ekonomska kriza. On je i pre 2008. godine bio nedovoljno razvijen i stajao je na klimavim nogama, tako da ga je kriza samo dodatno poljuljala. Tome je u velikoj meri doprineo proces tranzicije, koji je pored transformacije ekonomskog sistema i društveno-političkih promena takođe imao neposredan uticaj i na razvoj socijalnog dijaloga i kulture pregovaranja.

Motivaciju za ovaj rad crpimo iz činjenice da se stanje socijalnog dijaloga u Republici Srbiji uglavnom opisuje kao nezadovoljavajuće ili nedovoljno dobro, a progres koji se ipak ostvaruje na različitim nivoima ocenjuje se kao skroman. O ovome najbolje svedoče redovni godišnji izveštaji Evropske komisije o progresu Srbije u kojima se tipično izveštava o nepromenjenom stanju ili tek malom napretku u ovoj oblasti (Evropska komisija, 2014-2018). S tim u vezi, bazični cilj našeg rada biće da identifikujemo ključne prepreke uspostavljanju efikasnog socijalnog dijaloga i da na osnovu toga formulišemo glavne preporuke za njegovo unapređenje.

2. MODELI I TIPOVI INDUSTRIJSKIH ODNOSA I SOCIJALNOG DIJALOGA U EVROPSKOJ UNIJI

Dobro je poznato da u okviru Evropske unije postoje velike razlike u pogledu načina na koji su organizovani industrijski odnosi i u okviru njih njihove glavne sastavnice – socijalni dijalog i kolektivno pregovaranje. Tabela 1. prikazuje tipologiju industrijskih odnosa u Evropskoj uniji.

Poslednja kolona Tabele 1. najrelevantnija je za Srbiju, jer prikazuje stilizovane karakteristike tranzicionog modela industrijskih odnosa. Tranzicioni model nastaje relativno nedavno u bivšim socijalističkim zemljama Centralne i Istočne Evrope. Jedno od njegovih ključnih obeležja, slično mediteranskom (južnoevropskom) modelu, jeste značajna uloga države u sistemu industrijskih odnosa, no iz nešto drugačijih razloga nego u slučaju mediteranskog modela. Sama tranzicija donosi veliku koncentraciju moći u rukama države i političkih elita, jer ona pre svega znači definisanje novog zakonodavnog i institucionalnog okvira, što nužno obavlja država, odnosno politička elita. Dominaciji države u industrijskim odnosima doprinosi i slabost druga dva aktera, poslodavaca i sindikata. Sindikalne pokrete u tranzicionim zemljama obeležavaju unutrašnji konflikti, kao i u mediteranskom modelu. Osim razjedinjenosti, slabosti sindikata značajno doprinosi i negativno socijalističko nasleđe, nedostatak ugleda i poverenja u javnom mnjenju, deindustrijalizacija tranzicionih zemalja kao i porast nezaposlenosti (Bagić, 2010).

Tabela 1. Tipovi industrijskih odnosa u Evropskoj uniji

	Organizovani korporativizam	Socijalno partnerstvo	Polarizovani, centralizovani na nivou države	Liberalni pluralizam	Fragmentisani, centralizovani na nivou države
Predstavnici zaposlenih	Sindikati, visoka pokrivenost	Dualni sistem, visoka pokrivenost	Promenljivo	Sindikati, ograničena pokrivenost	Sindikati, ograničena pokrivenost
Preovladavajući nivo pregovaranja	Sektorski	Sektorski	Promenljiv, nestabilan	Na nivou preduzeća	Na nivou preduzeća
Tip pregovaranja	Integrisan	Integrisan	Orijentisan na sukobe	Orijentisan na sukobe	Popustljiv
Uloga države u industrijskim odnosima	Ograničena (medijatorska)	Hijerarhija u senci	Česte intervencije	Bez intervencija	Organizator promena
Uloga socijalnih partnera u kreiranju javnih politika	Institucionalizovana	Institucionalizovana	Neredovna, politizovana	Retka, vođena događajima	Neredovna, politizovana
Šire geografsko područje zastupljenosti	Severna Evropa	Kontinentalni deo zapadne Evrope	Južna Evropa	Zapadna Evropa	Centralna i Istočna Evropa

Izvor: Evropska komisija 2016.

Poslednja kolona Tabele 1. najrelevantnija je za Srbiju, jer prikazuje stilizovane karakteristike tranzicionog modela industrijskih odnosa. Tranzicioni model nastaje relativno nedavno u bivšim socijalističkim zemljama Centralne i Istočne Evrope. Jedno od njegovih ključnih obeležja, slično mediteranskom (južnoevropskom) modelu, jeste značajna uloga države u sistemu industrijskih odnosa, no iz nešto drugačijih razloga nego u slučaju mediteranskog modela. Sama tranzicija donosi veliku koncentraciju moći u rukama države i političkih elita, jer ona pre svega znači definisanje novog zakonodavnog i institucionalnog okvira, što nužno obavlja država, odnosno politička elita. Dominaciji države u industrijskim odnosima doprinosi i slabost druga dva aktera, poslodavaca i sindikata. Sindikalne pokrete u tranzicionim zemljama obeležavaju unutrašnji konflikti, kao i u mediteranskom modelu. Osim razjedinjenosti, slabosti sindikata značajno doprinosi i negativno socijalističko nasleđe, nedostatak ugleda i poverenja u javnom mnjenju, deindustrijalizacija tranzicionih zemalja kao i porast nezaposlenosti (Bagić, 2010).

Iako se uobičajeno podrazumeva da zemlje u tranziciji imaju slične sisteme industrijskih odnosa, u stvarnosti postoji raznolikost režima i modela. Neke zemlje CIE (Estonija, Bugarska, Letonija, Litvanija i Rumunija) imaju slabe tripartitne institucije i fragmentizovano pregovaranje. Različit je stepen sindikalizovanosti u baltičkim zemljama (Estonija, Letonija, Litvanija) u poređenju sa Balkanom (Bugarska, Rumunija). Višeogradske zemlje (Češka, Mađarska, Poljska i Slovačka) imaju snažnije ukorenjene tradicije tripartizma, institucija za kolektivno pregovaranje i zastupanje radnika. Češka i Slovačka imaju nešto viši nivo socijalnog dijaloga i viši nivo koordinacije ugovora od Poljske i Mađarske. Ipak, Mađarsku takođe odlikuje dogovaranje struktura socijalnog dijaloga na nacionalnom nivou. Slovenija, koja je jedina korporativistička zemlja među novim članicama EU, najdalje je otišla u institucionalizaciji koordinisanih ugovora, predstavljanju zaposlenih, socijalnog pakta i pokrivenosti pregovaranja.

Ipak, u osnovi, iako postoji velika raznolikost između zemalja, institucije i akteri industrijskih odnosa u Centralnoj i Istočnoj Evropi i dalje su slabi i podeljeni, a neke novije promene donose nove razloge za zabrinutost. Kao posledica nedavne ekonomske krize, pojačane su tendencije ka produbljivanju konfliktualnosti u industrijskim odnosima.

3. AKTERI I INSTITUCIJE SOCIJALNOG DIJALOGA I KOLEKTIVNOG PREGOVARANJA

3.1. Sindikati

Na globalnom nivou, snaga sindikata je u konstantnom padu već skoro pola veka. Tome govore u prilog i podaci o sve manjoj stopi sindikalizovanosti radnika u razvijenim ekonomijama. Do smanjenja moći sindikata dolazi usled sve veće fragmentacije radnih odnosa. Razvoj tehnologije i promene u strukturi privrede dovele su do porasta atipičnih poslova na kojima je radnicima mnogo teže (ili čak i nemoguće) da se sindikalno organizuju. Srbija nije izuzetak u ovom pogledu. Štaviše, globalne tendencije samo su pojačane internim faktorima u vidu društveno-političkih promena. Sasvim je izvesno da proces tranzicije, praćen privatizacijom velikih državnih i društvenih preduzeća, nimalo nije išao na ruku sindikatima. Prelazak na tržišnu privredu imao je za posledicu oštar pad formalne zaposlenosti što je desetkovalo sindikalno članstvo koje je osnovni preduslov moći sindikata. Deo krivice za slabljenje sindikata u Srbiji snosi i sam država, koja je određenim zakonskim rešenjima doprinela njihovoj marginalizaciji. Istini za volju, Srbija nije izuzetak u ovom slučaju, već je ovakav obrazac, u manjoj ili većoj meri, karakterističan za sve zemlje u tranziciji.

U Srbiji je tokom samoupravnog socijalizma postojao samo jedan sindikat. Njegov pravni naslednik je ujedno i najveća krovna sindikalna organizacija u Srbiji koju danas znamo kao Savez samostalnih sindikata Srbije (SSSS). Začetkom sindikalnog pluralizma smatraju se devedesete godine XX veka, kada se najpre iz SSSS izdvaja Ujedinjeni granski sindikat „Nezavisnost” (UGS „Nezavisnost”), da bi se potom od njega ocepila Asocijacija samostalnih i nezavisnih sindikata (ASNS). Sindikalna scena konstituisana krajem devedesetih godina nije se drastično menjala tokom vremena. Relevantnost ovih sindikata u tom periodu potvrđuje i činjenica da su upravo oni, zajedno sa Vladom i Unijom poslodavaca, Sporazumom o osnivanju, delokrugu i načinu rada formirali prvi Socijalno-ekonomski savet³ (SES). Dva najsnažnija igrača i dalje su ostali SSSS i UGS „Nezavisnost.” Ovo su ujedno jedine sindikalne centrale koje su i danas reprezentativne na nacionalnom nivou. Verovatno najveća promena koja se na sindikalnoj sceni dogodila u prethodnih dvadeset godina je ona koja se tiče treće pozicije. ASNS je tokom vremena oslabio, a njegovo mesto je zauzela centrala nezavisnih sindikata u javnom sektoru osnovana posle društveno-političkih promena – Konfederacija slobodnih sindikata. Nacionalna sindikalna scena kakvu danas poznajemo u potpunosti je formirana 2008. godine osnivanjem Ujedinjenih sindikata Srbije „Sloga”, ali je uticaj ove organizacije ostao usko definisan i relativno marginalan na nacionalnom nivou. S tim u vezi, danas u Srbiji funkcioniše pet, po snazi i načinu organizovanja, veoma različitih krovnih sindikata i veliki broj manjih sindikata formiranih na nivou preduzeća koji nisu članovi nijedne centrale.

Velika fragmentiranost sindikata u Srbiji u kombinaciji sa rastućim trendom desindikalizacije uticali su na zaoštavanje odnosa među sindikatima i naterali ih na međusobnu borbu oko članstva koje je u konstantnom padu. Stiče se utisak da su sindikati u određenim trenucima bili preokupiraniji sprečavanjem osipanja sopstvenog članstva i privlačenjem tuđih članova nego istinskom borbom za prava radnika. Upravo ovakvo delovanje je uticalo na to da se ionako oskudni finansijski resursi i organizacioni kapaciteti sindikata troše nenamenski. Pored navedenog, postoje i brojni paradoksi koji se vezuju za funkcionisanje sindikata u Srbiji. Prvo, osnovni izvor finansiranja sindikata su članarine koje se određuju u odnosu na bruto zaradu i kreću se oko 1%. Izvor finansiranja i visina članarine u skladu su sa međunarodnom praksom, ali je način raspodele ovih sredstava taj koji je problematičan. Novac od prikupljenih članarina sindikati uglavnom raspodeljuju na ravne časti – polovina ostaje sindikalnoj jedinici u preduzeću, dok se druga polovina uplaćuje na račun centrale. Ovako visok stepen autonomije sindikalne ispostave prema krovnoj organizaciji u velikoj meri onemogućava efikasnu koordinaciju akcija na vrhu. Neadekvatna alokacija finansijskih sredstava smanjuje organizacione i pregovaračke kapacitete centrale

³ <http://www.socijalnoekonomskisavet.rs/>

koja je, za razliku od ispostave, jedina u stanju da proaktivno reaguje na predloge zakona i pruži podršku kolektivnom pregovaranju (Ladevac, 2014).

Drugi paradoks tiče se odnosa broja sindikata i sindikalnog članstva. Iako ne postoje precizni podaci o broju članova sindikata, nesumnjivo je da je broj sindikalno organizovanih radnika dotakao istorijski minimum. Sa druge strane, broj registrovanih sindikata u Srbiji nikad nije bio veći. Prema često spominjanim podacima, u našoj zemlji registrovano je oko 26.000 sindikata. Postavlja se pitanje zbog čega dolazi do usitnjavanja sindikata? Odgovor se potencijalno krije u privilegijama koje su sindikalnim liderima zakonom omogućene. Te privilegije mogu uključivati obezbeđivanje adekvatnog kancelarijskog prostora i, u nekim slučajevima, službenog vozila, prava na plaćeno odsustvo radi obavljanja sindikalne funkcije, pa sve do toga da ih je mnogo teže otpustiti od regularnih radnika (Vlada, 2014). U pojedinim (pre svega javnim) preduzećima postoji čak dvocifreni broj sindikata, kao što je to u slučaju sindikata Železnica Srbije, policije, i slično. Zakonom o radu nije predviđen bilo kakav kvantitativni minimum za osnivanje sindikata što indirektno omogućava njihovo usitnjavanje, jer ne postoje prepreke da, u hipotetičkom slučaju, sindikat osnuju svega dva radnika.

Međutim, treba reći da je brojka od 26.000 precenjena zbog metodologije na osnovu koje se prati broj sindikata u Srbiji. U Nacionalnom registru nalaze se svi sindikati koji su registrovani u nekom trenutku. Većina njih već odavno ne postoji, jer ni preduzeća u kojima su bili organizovani više nisu aktivna, ali se oni i dalje nalaze u nacionalnoj bazi. Dodatno, legislativa je takva da svaki novoformirani sindikat u preduzeću mora pojedinačno da se registruje, bez obzira na to da li je član neke od sindikalnih centrala koja je registrovana davno pre toga.

Treći paradoks odnosi se na tip preduzeća u kojima su sindikati zastupljeni. Ispostavlja se da su javna preduzeća najplodnije tlo za osnivanje sindikata u Srbiji. Pomenuti obrazac u određenoj meri karakterističan je za većinu zemalja u tranziciji, ali je on dosta izraženiji u Srbiji, gde se sindikati ne samo češće osnivaju, već su i mnogo efikasniji u javnim nego u privatnim preduzećima. S obzirom na mnogobrojne prednosti zaposlenja u javnom sektoru (Vladisavljević, 2019), na taj način sindikati ne štite interese onih radnika koji se inače nalaze u relativno težem položaju. Stopa sindikalizovanosti ne samo da je drastično viša u javnom sektoru u odnosu na privatna preduzeća, već je u nekim privatnim kompanijama sindikalno organizovanje eksplicitno ili implicitno zabranjeno, što je protivno Zakonu o radu. O položaju radnika u navedenim preduzećima, njihovim pravima, uslovima u kojima rade i (ne)mogućnostima da se sindikalno organizuju, najbolje govori nedavno sprovedeno terensko istraživanje o položaju radnika u tekstilnoj industriji Srbije.⁴

⁴ <http://pe.org.rs/wp-content/uploads/2018/06/Istra%C5%BEivanje-o-uslovima-rada-u-tekstilnoj-industriji-Srbija.pdf>

3.2. Unija poslodavaca

Jedino reprezentativno udruženje poslodavaca (i uopšte jedino priznato kao zastupnik interesa poslodavaca na bilo kom nivou socijalnog dijaloga) u Srbiji je Unija poslodavaca Srbije (UPS). UPS je osnovana 1994, i u periodu po osnivanju ostvarila je intenzivnu međunarodnu aktivnost u nastojanju da stekne podršku kao reprezentativno udruženje poslodavaca umesto tadašnjeg jedinog zakonski definisanog reprezentanta, Privredne komore. Krajem devedesetih UPS je bila prisiljena na privremeno obustavljanje aktivnosti. Rad je obnovljen posle 5. oktobra 2000. Po donošenju novog Zakona o SES 2004. postala je jedini zvanični reprezent interesu poslodavaca u Srbiji. Član je *Business Europe*, evropske asocijacije udruženja poslodavaca.⁵ Na taj način deo je evropskog sistema tripartizma i ostvarila je puni internacionalni legitimitet.

Unija trenutno ima svega 12 zaposlenih. To je prilično ograničenje u ka-drovskom pogledu, jer npr. hrvatska reprezentativna *Udruga poslodavaca* ima 46 zaposlenih. Finansira se iz članarine, donacija i projektnih aktivnosti. Članstvo u rukovodstvu Unije nosi finansijske obaveze, pre nego privilegije, a naknade funkcionera za članstvo u UO organizacija socijalnog osiguranja i sl. vraćaju se u Uniju radi finansiranja njenih osnovnih aktivnosti. Rukovodstvo radi volonterski.

Po ugledu na gransko organizovanje poslodavaca u okviru međunarodne organizacije *Business Europe*, članovi Unije poslodavaca Srbije organizovani su u sektore na osnovu delatnosti koju obavljaju, u cilju zastupanja svojih potreba, interesa i prava pred nadležnim ministarstvima i sindikatima u Srbiji. Uloga svakog sektora jeste da u okviru svoje privredne grane ostvari što veći uticaj na kreiranje povoljnog poslovnog ambijenta i bude ravnopravan partner predstavnicima izvršne i zakonodavne vlasti, kao i sindikatima prilikom donošenja zakonske regulative, podzakonskih akata i drugih odluka i mera ekonomske politike relevantnih za datu privrednu granu. Unija poslodavaca Srbije ima 23 aktivna sektora, od standardnih široko postavljenih, kao što su administrativne i uslužne delatnosti, sektor trgovine, sektor metalske industrije, sektor hemije i nemetala, i sl, do užih delatnosti poput sektora igara na sreću i sektora preventivnog inženjeringa ili sektora uvoznika medicinske i stomatološke opreme.

Kroz međunarodnu saradnju Unija ostvaruje i zavidnu projektnu aktivnost, što je vidljivo iz relativno velikog broja publikacija zagovaračkog, promotivnog i analitičkog karaktera. Opseg tema i način na koji su obrađene je prilič-

⁵ <https://www.business-europe.eu/members>

no širok, od promocije zapošljavanja mladih kroz stručne prakse, do serije vodiča u poslovanju za mala i srednja preduzeća.

Broj članova je teško odrediti, jer postoji individualno (direktno) i kolektivno članstvo. Npr. Savez računovođa i revizora je kolektivni član, predstavljajući 2.200 individualnih članova. Slično, i Opšte udruženje preduzetnika kolektivno zastupa sve svoje individualne članove. To nekad stvara probleme u bipartitnom pregovaranju, jer sindikati zahtevaju individualne pristupnice.

Generalno, reprezentativnost po oba zakonski zahtevana osnova je teško ostvariti. S jedne strane, od 330.000 registrovanih privrednih društava po statistici Agencije za privredne registre, samo 0,3% su velika preduzeća. S druge strane, postoje aspiracije velikih firmi koje imaju puno zaposlenih (mnogih u članstvu sindikata) okupljenih oko npr. Saveta stranih investitora ili inostranih privrednih komora, s jedne strane, i velikih domaćih poslodavaca („tajkuna”), s druge strane, da samostalno zastupaju svoje interese pred državom (uglavnom firme u stranom vlasništvu) ili da se organizuju u alternativna udruženja 'industrijalaca'. Slično, ambicije Privredne komore da povрати ulogu pregovarača u socijalnom dijalogu, što ponekad nailazi na taktičku podršku sindikata da bi oslabili pregovaračku poziciju Unije, ne mogu se ostvariti jer su protiv konvencije MOR-a o slobodi udruživanja, posebno kada članstvo u Komori opet postaje obavezno, počev od 2017. godine.

4. INSTITUCIJE SOCIJALNOG DIJALOGA I KOLEKTIVNOG PREGOVARANJA

4.1. Tripartitni socijalni dijalog na nacionalnom nivou

Srbija je još jedna zemlja u tranziciji koja je prihvatila retoriku socijalnog partnerstva zapadnog „neokorporativnog” tipa – ali se u praksi to pretvorilo u ‘iluzorni korporativizam’ (Ost, 2010).

Jedan od prvih poteza vlasti u Srbiji nakon demokratskih promena bilo je formiranje tripartitnog tela na nivou države čiji bi zadatak bio uspostavljanje i razvoj socijalnog dijaloga u pitanjima od značaja za ostvarivanje ekonomskih i socijalnih sloboda i prava čoveka, materijalnog, socijalnog i ekonomskog položaja zaposlenih i poslodavaca i uslova njihovog života i rada, razvoja kulture pregovaranja, podsticanja mirnog rešavanja kolektivnih radnih sporova, razvoja demokratije. No, formalno osnivanje institucije SES-a nije podrazumevalo uspostavljanje socijalnog partnerstva koje bi imalo efektivan uticaj na kolektivno pregovaranje na različitim nivoima.

Razlozi za ovakav ishod mogu se tražiti u pretpostavkama koje nisu bile ispunjene pre osnivanja SES-a 2001 godine. Srbija je bila na početku formiranja odgovarajućeg političko-ekonomskog ambijenta (tržišna ekonomija, aktivno civilno društvo, stabilizovane političke institucije bazirane na demokratskom izbornom zakonodavstvu). Društvene procese karakterisala je nerazvijena kultura dijaloga i demokratski ambijent, a u slučaju institucionalizovanog socijalnog dijaloga, i odgovarajući pravni okvir. Upitan legitimitet i slabe strukture socijalnih partnera u smislu nerazvijenih stručnih kapaciteta, odgovornosti socijalnih partnera u izvršavanju dogovorenog, nisu pogodovali razvijanju socijalnog dijaloga. Zbog svih nedostajućih pretpostavki David Ost rad tripartitnih tela u celoj Istočnoj Evropi naziva "iluzornim korporativizmom" jer ona nisu mogla služiti za uspostavljanje "političke stabilizacije i inkluzivnih klasnih kompromisa" što je bilo najveće postignuće zapadnoevropskog „korporativizma”, već samo za amortizaciju sveopšteg nezadovoljstva ekonomskom politikom. U društvenom ambijentu kreiranom na ovakav način, u vreme svojinske transformacije, slabost i razjedinjenost socijalnih partnera omogućava da ceo institucionalni aranžman bude u senci jednog socijalnog partnera – države (Lađevac, 2014).

Sa druge strane, tradicija neokorporativizma u zapadnoevropskom smislu odnosi se na situaciju u kojoj će svako od učesnika imati neke koristi od dogovaranja. Poslodavci će imati relativno stabilne uslove u svojim preduzećima i fabričkim krugovima, država će imati mir na ulicama i predvidljivije uslove pri privlačenju i podsticanju investicija a sindikati i radnici prihvatljive uslove rada i zarade za dostojan život. Na osnovu iznetog a i polaznih tački u kojima je nastao institucionalni socijalni dijalog u Srbiji, brzo se ispostavilo da će srpski model znatno odstupati od idealnotipskog korporativizma zapadnog stila. Takođe, teško je bilo i pomisliti da će u Srbiji odluke SES-a moći da budu donesene konsenzusom, jer je za to ipak neophodna duža demokratska tradicija od one koju je imala postautoritarna Srbija.

Iako je Socijalno – ekonomski savet, na nivou Republike Srbije, osnovan 2001. godine, do njegovog zakonskog konstituisanja dolazi tek 2004. godine. U ovom vakuumu, Savet nije imao suštinsku ulogu kojom bi doprineo razvoju socijalnog dijaloga, pre je služio kao verifikaciono telo Vladi za već donete zakonske akte, nego kao savetodavno telo koje treba da se uključi u izradu nacрта zakona i svojim sugestijama doprinese da ta zakonska rešenja budu kvalitetnija i povoljnija po socijalne partnere (Stojiljković i Mihailović, 2010.). Od 2004. godine, dolazi do zakonske formalizacije Saveta koji se tada definiše kao nezavisno telo koje se sastoji od 18 članova, pri čemu, pored šest predstavnika Vlade, u radu Saveta učestvuje i šest predstavnika Unije poslodavaca Srbije i šest predstavnika reprezentativnih sindikata (4 predstavnika SSSS i 2 UGS „Nezavisnost”).

Nakon institucionalizacije Saveta, sem njegove organizacione uredenosti, ništa se suštinski nije promenilo. Savet je u svoje prve dve godine od formalizacije funkcionisao ili bez budžetskih sredstava (2004.) ili sa izuzetno skromnim izdvajanjima iz budžeta (2005.), što je u velikoj meri predstavljalo ograničavajući faktor za razvoj njegovih analitičkih i stručnih kapaciteta koji su preduslov za efikasno funkcionisanje. Pored toga, rad Saveta sve do 2008. godine karakterisalo je i odsustvo programskog i sadržajnog okvira, nedostavljanje ključnih sistemskih zakona od strane Vlade koji spadaju u delokrug Saveta, kao i stalni sukobi između samih učesnika socijalnog dijaloga unutar Saveta.

Od 2008. godine intenzivirali su se naponi kako bi se rad Saveta još detaljnije organizaciono uredio i SES u javnosti pozicionirao kao stub socijalnog dijaloga. Korak u ovom smeru učinjen je najpre na decembarskoj sednici 2008. godine donošenjem Poslovnika o radu Socijalno-ekonomskog saveta Republike Srbije kojim je utvrđen karakter javnosti Saveta i način na koji se javnost informiše o njegovom radu. Formirana su četiri stalna radna tela, čija je uloga da stručno i odgovorno razmotre materijale koje im uputi Savet i da, u roku koji im je određen, preko sekretara, dostave obrazložena mišljenja. I pored organizacionih i institucionalnih unapređenja do kojih je došlo 2008. godine, efikasnost rada Saveta, merena stepenom konstruktivnosti dijaloga koji su vođeni unutar njege, i dalje je ostala na niskom nivou. Tome je nesumnjivo doprinela i svetska ekonomska kriza koja je, u kombinaciji sa inherentnim nedostacima koji su karakterisali rad Saveta u prošlosti, samo dodatno uticala na zaoštavanje odnosa između socijalnih partnera. Kako je ekonomska kriza predstavljala snažan udar na javne finansije države, kao i na prihode iz poslovanja privatnog kapitala, socijalni dijalog je krajem 2008. godine zapao u krizu. Dok su se iz Unije poslodavaca Srbije zalagali za odlaganje primene ranije potpisanog Opšteg kolektivnog ugovora koji je podrazumevao značajne koristi za zaposlene, sindikati su zahtevali njegovu punu primenu zapretivši tužbama i uličnim protestima. Vlada je zbog toga povukla potpis (koji je pre bio produkt političkog ciklusa, a ne realnih mogućnosti) sa proširenog dejstva Opšteg kolektivnog ugovora, nakon što su je predstavnici Unije poslodavaca Srbije obavestili o jednostranom istupanju poslodavaca iz tog ugovora. Tako je zbog oprečnih stavova socijalnih partnera oko njegove primene, Opšti kolektivni ugovor ostao bez proširenog dejstva, a socijalni dijalog još jednom bez opšteg konsenzusa između aktera.

Kako bi se ublažile tenzije, početkom 2009. godine potpisan je Sporazum o daljem razvoju socijalnog dijaloga, koji su pored reprezentativnih sindikata i udruženja poslodavaca potpisali i ovlašćeni predstavnici Vlade, nakon čega je

Unija poslodavaca povukla svoj otkaz⁶. Potpisivanje navedenog sporazuma, pozitivno je uticalo na rad Saveta u godinama koje su usledile. To se pre svega vidi u pogledu konstruktivnog duha na sednicama Saveta i postizanja većeg stepena razumevanja između predstavnika sindikata i predstavnika poslodavaca. Kao jedan od mogućih uzroka veće otvorenosti socijalnih partnera javlja se i činjenica da su prvenstveno sindikati, a zatim i poslodavci, u rad Saveta uključili i svoje stručne službe, čime se umesto ostrašćene rasprave prešlo na konstruktivni dijalog potkrepljen analitičkim uvidima stručnjaka. Takođe, u vezi sa tim, primetno je da su na sednicama sve ređe teme koje su u prethodnim godinama bile redovne, a to su interni sukobi unutar članova Saveta na relaciji sindikati-sindikati i sindikati-Unija poslodavaca, a čiji je povod međusobno nepriznavanje legitimiteta.

4.2 Bipartitni socijalni dijalog na nacionalnom nivou

Kako bismo sagledali sve aspekte socijalnog dijaloga u prethodnom periodu, pored tripartitnih pregovora unutar Saveta, neophodno je uzeti u obzir i bipartitno pregovaranje na sektorskom nivou, koje predstavlja važnu determinantu stepena razvijenosti socijalnog dijaloga u jednoj zemlji. Objektivno posmatrano, može se reći da se u poslednjoj deceniji nisu dogodili značajni pomaci u pogledu unapređenja bipartitnog socijalnog dijaloga. Posebni (granski) kolektivni ugovori uglavnom su zaključivani u javnom sektoru, odnosno u sektoru gde je država poslodavac. Kada je reč o 'realnom' privatnom sektoru, nakon 2010. godine zaključeno je svega nekoliko granskih kolektivnih ugovora. Primera radi, prema podacima iz septembra 2016. godine, tada su samo pet granskih kolektivnih ugovora bili potpisani u privatnom sektoru, dok broj važećih PKU koji su zaključeni u javnom sektoru iznosi oko trideset. U daljem razvoju, novembra 2016. godine UPS je povukla svoje potpise sa tri posebna kolektivna ugovora jer nije bila u mogućnosti da obezbedi podršku dovoljnog broja poslodavaca u čije ime je zaključila ugovor da bi Ministar mogao da odobri njihovo prošireno dejstvo.

⁶ U cilju realizacije navedenog sporazuma, potpisana su i dva aneksa Opšteg kolektivnog ugovora kojim je regulisano da se primena odredaba članova Opšteg kolektivnog ugovora koje se odnose na finansijska davanja poslodavaca privremeno odlaže. Iz svih opštepoznatih negativnih posledica svetske ekonomske krize i teškog stanja domaće privrede, pomenute odložene odredbe nikada nisu ponovo stupile na pravnu snagu, a Opšti kolektivni ugovor je prestao da važi dana, 17. maja 2011. godine - istekom roka na koji je ranije ugovoren.

Na osnovu podataka Sekretarijata SES-a i Stalnog radnog tela za kolektivno pregovaranje i mirno rešavanje radnih sporova o tipu i vrsti potpisanih granskih ugovora u prethodnom periodu, mogu se izvući dva važna zaključka. Prvo, do sklapanja granskih kolektivnih ugovora dolazilo je uglavnom kada se očekivalo da će Vlada, na predlog resornog ministarstva, obezbediti njihovo prošireno dejstvo. Ovo je bio slučaj u četiri od pet postignutih granskih kolektivnih ugovora, izuzetak je bio samo onaj postignut u sektoru estradno-muzičkih umetnika i izvođača u ugostiteljstvu, koji je sam po sebi veoma specifičan zbog karaktera delatnosti i koji takođe obuhvata znatno manji broj zaposlenih kod poslodavaca na koje se odredbe PKU odnose. I u vezi sa tim, drugo, upravo nakon isteka ovog ugovora kome jedino nije obezbeđeno prošireno dejstvo, potpisan je novi PKU. Za razliku od njega, nakon isteka postignutih granskih ugovora u ostalim sektorima, koji su svojevremeno dobili prošireno dejstvo, Unija poslodavaca je odbila da stupi u pregovore o novim PKU, ili je, kao što je to bio slučaj u metalnoj industriji, otkazala njegovu primenu samo godinu dana pošto je isti stupio na snagu.

Navedeno ukazuje na potencijalne probleme koji se u budućnosti mogu javiti prilikom bipartitnog kolektivnog pregovaranja u privatnom sektoru, iz razloga što se ovakvim potezima smanjuje poverenje između aktera socijalnog dijaloga. Upravo zbog nedostatka kredibiliteta, u narednom periodu se može dovesti u sumnju ne samo spremnost da se sa sindikatima pregovara, već postaje upitan i sam proces realizacije sporazuma nakon što se određeni granski ugovori potpišu. Tako su na primer, nakon isteka perioda važenja Posebnog kolektivnog ugovora za hemiju i nemetale (8.1.2015.), vođeni dugi i nekonstruktivni pregovori, da bi se tek krajem oktobra iste godine postigao sporazum oko novog PKU.

5. KLJUČNE PREPREKE USPOSTAVLJANJU EFEKTIVNOG SOCIJALNOG DIJALOGA

Na fundamentalnom nivou, socijalni dijalog je teško uspostaviti u uslovi-
ma ekstremne neravnoteže moći. Na prvi pogled paradoksalno, tranzicija je više
oslabila sindikate i poslodavce nego državu, tako da se jaz pregovaračke snage
između Vlade i druga dva aktera dodatno produbio. Konfliktualni model indu-
strijskih odnosa koji se razvio znači da ne postoji zajednička 'ideologija' soci-
jalnih partnera u smislu punog priznavanja interesa druge strane, i traganja za
nekom vrstom preklapajućeg socijalnog i političkog konsenzusa na polju indu-
strijskih odnosa.

Moć sindikata potiče iz brojnosti, organizovanosti, finansijskih resursa i ekspertize. One variraju od jednog do drugog sindikata, ali u celini nisu na zadovoljavajućem nivou. Stopa sindikalizovanosti neprekidno opada, mada nema pouzdanih podataka o članstvu. Prihodi od članarine takođe opadaju, što smanjuje mogućnost kako za pružanje kvalitetnih usluga članovima, tako i za potencijalne industrijske akcije. Sindikati su daleko jači u javnom nego u privatnom sektoru. Još veća prepreka je ekonomska situacija i stanje na tržištu rada – u istraživanju o stavovima zaposlenih o socijalnom dijalogu Mihajlovića i Stojiljkovića (2010) dve trećine zaposlenih ispitanika složilo se sa tvrdnjom da je socijalni dijalog nerazvijen zbog straha zaposlenih od gubitka posla. S druge strane, optimističku militantnost – stav da ako ne bude dijaloga doći će do protesta – deli tek mali procenat zaposlenih u istom istraživanju.

Unija poslodavaca kao jedino registrovano udruženje poslodavaca ima puni monopol u socijalnom dijalogu na svim nivoima, a ipak se njena legitimnost osporava često ponavljanom krilaticom da ona okuplja poslodavce koji nemaju sindikalno organizovane radnike, pa ni zaposlene uopšte. Ta slabost izražena u nepostojanju pune konstitucije posebno dolazi do izražaja u bipartitnom socijalnom dijalogu u 'realnom' sektoru. Odnos UPS i drugih poslovnih udruženja često je obeležen uzajamnim nepoverenjem i podozriivošću. Slabljenju pozicije Unije poslodavaca dodatno je doprinelo pooštavanje uslova za dobijanje proširenog dejstva, do kojeg je došlo usled insistiranja Saveta stranih investitora. Izmenama Zakona o radu iz 2014, umesto ranijih 30%, sada je potrebno da više od 50% zaposlenih i poslodavaca bude predstavljeno kroz članstvo preduzeća u granama za koji se zaključuje kolektivni ugovor u udruženju poslodavaca da bi Ministar mogao da proširi dejstvo na celu granu.

Jedna od najvažnijih prepreka za unapređenje socijalnog dijaloga i ojačavanje socijalnih partnera u opštem smislu, odnosi se na zakonsku regulativu koncepta reprezentativnosti socijalnih partnera. Prema sadašnjim odrednicama, da bi se sindikat smatrao reprezentativnim kod poslodavca potrebno je da ispunjava sve prethodno navedene uslove i da je u njega učlanjeno najmanje 15% zaposlenih od ukupnog broja zaposlenih kod poslodavca. Reprezentativnim sindikatom kod poslodavca smatra se i sindikat u grani, grupi, podgrupi ili delatnosti u koji je neposredno učlanjeno najmanje 15% zaposlenih kod tog poslodavca. Reprezentativnim sindikatom za teritoriju Republike Srbije, smatra se sindikat u koji je učlanjeno najmanje 10% zaposlenih od ukupnog broja zaposlenih u grani, grupi, podgrupi ili delatnosti. Za razliku od sindikata, da bi se udruženje poslodavaca smatralo reprezentativnim ono mora da zadovolji dvostruki uslov. Neophodno je da u njega bude učlanjeno 10% poslodavca od ukupnog broja poslodavaca u grani, grupi, podgrupi ili delatnosti, ali i da ti poslodavci zapošlja-

vaju najmanje 15% od ukupnog broja zaposlenih u grani, grupi, podgrupi ili delatnosti. Tako se prema sadašnjim kriterijumima jedino SSSS i UGS „Nezavisnost” smatraju reprezentativnim sindikatima na nacionalnom nivou, dok legitimitet da predstavlja interese kapitala na nacionalnom nivou jedino ima Unija poslodavaca.

Glavni problem sadašnjeg koncepta reprezentativnosti sastoji se iz dva dela. Prvi se odnosi na njegov, u postojećim okolnostima, relativno visok prag koji je neophodno dostići da bi se socijalni partneri smatrali reprezentativnim. Drugi aspekt problema tiče se nejasne definisanosti tog praga, jer u Zakonu nije precizirano na koju se zaposlenost misli, odnosno šta je izvor podataka na osnovu kojeg se procentualni kriterijum obračunava. O oba navedena aspekta ćemo detaljnije diskutovati u narednom odeljku, jer će upravo reforma koncepta reprezentativnosti biti jedna od važnijih preporuka za unapređenje socijalnog dijaloga u Srbiji. Ovde je dovoljno reći da je određivanjem visoke i pre svega nejasno definisane lestvice reprezentativnosti, država podrila legitimnost skoro svih učesnika socijalnog dijaloga, i unela jabuku razdora, sa jedne strane između 'insajdera' i 'outsajdera' među sindikatima, i sa druge strane između reprezentativnih sindikata i Unije poslodavaca. Takođe treba napomenuti da ni sami sindikati ne pokazuju dovoljno uzajamne solidarnosti kojom bi prevazišli ovu dihotomičnu situaciju (ne)reprezentativnosti u kojoj su se našli.

Dodatni problem je i taj što su institucije socijalnog dijaloga nužno formirane 'odozgo nadole', ali se taj proces prerano zaustavio, tako da je 'glava' ostala hipertrofirana – istina samo u relativnom smislu. Dok je nacionalni tripartitni socijalni dijalog zakonski regulisan i institucionalizovan – uprkos nemalim problemima u funkcionisanju – ostala dva nivoa, bipartitni socijalni dijalog i socijalni dijalog na lokalnom nivou, ostali su nerazvijeni. Međutim, i sam tripartitni dijalog nailazi na brojne prepreke u svom funkcionisanju. Prva od njih tiče se nedovoljnih budžetskih sredstava za rad republičkog SES-a, koja se konstantno smanjuju. Opadajući trend je počeo nakon 2012. godine, te su ona u 2015 godini iznosila svega 19 miliona dinara i što je najniži nivo još od 2007. godine. Trenutna sredstava ne dozvoljava da se u SES-u zaposli više ljudi, što ograničava njegove stručne i organizacione kapacitete. Broj radnih tela, bitnih za kvalitetnu analizu i pripremu mišljenja i stavova, smanjen je sa sedam na četiri, a retki projekti i istraživanja se finansiraju isključivo stranim donacijama.

Druga prepreka u radu SES-a je ta što se mišljenja sindikata i Unije poslodavaca iskazana na sednicama ovog tela, a koja se odnose na donošenje zakona bitnih za interese socijalnih partnera, često ne uvažavaju. Takođe, veoma važni zakoni nisu ni razmatrani u okviru SES-a, ili je bilo nedovoljno vremena za njihovu potpunu analizu i davanje predloga za izmene i dopune (Zakon o radu, o

penzijsko invalidskom osiguranju, o zdravstvenoj zaštiti, o stečaju, da navedemo samo najvažnije). Posledično, mnogi zakoni su usvojeni po hitnom postupku što je dodatno suzilo prostor za bilo kakve konsultacije.

Treća prepreka odnosi se na relativno mali broj sednica koje je inicirala Vlada. Ne samo to, nego predstavnike Vlade na sednicama SES-a karakteriše relativno niska aktivnost i zainteresovanost u poređenju sa zalaganjem predstavnika sindikata i poslodavaca. Uz to, umesto nadležnog ministra, sednicama je u prethodnom periodu najčešće prisustvovao njegov zamenik. Stvar je političke volje da se poveća disciplina predstavnika Vlade i da oni budu glavni inicijatori tripartitnih konsultacija i dogovora kada se radi o najvažnijim pitanjima – republički budžet, zakoni i mere ekonomske i socijalne politike ključne za interese sindikata i poslodavaca. Pored Ministarstva za rad i socijalnu politiku, konstruktivnoj raspravi tokom vođenja socijalnog dijaloga treba da doprinesu i druga ministarstva (na primer Ministarstvo zdravlja, Ministarstvo prosvete, Ministarstvo za lokalnu samoupravu) nadležna za teme koje se razmatraju na SES.

6. PREPORUKE ZA UNAPREĐENJE SOCIJALNOG DIJALOGA

6.1. Reforma koncepta reprezentativnosti

Pre nego što pređemo na problematiku trenutno važećeg koncepta reprezentativnosti u Srbiji, potrebno je da sagledamo kako je ona regulisana u drugim zemljama. Skoro u svim zemljama EU postoji neki vid pravnog okvira koji definiše kako se određuje reprezentativnost organizacija socijalnih partnera. Međutim, uloga koju zakonodavstvo igra u nacionalnom konceptu reprezentativnosti, umnogome se razlikuje. Postoje velike varijacije u dometima koje zakonodavstvo može u ovim slučajevima da ima. U nekim zemljama, precizno definisani zakonski kriterijumi su od ključnog značaja, dok je u drugima uzajamno priznavanje mnogo važnije ili, štaviše, predstavlja jedini kriterijum na kojem se bazira reprezentativnost. Iako se u današnje vreme u određenim državama članicama EU reprezentativnost još uvek zasniva na uzajamnom priznavanju poslodavaca i sindikata, većina država ima osnovni pravni okvir kojim se reguliše reprezentativnost socijalnih partnera.

Osim kada je reč o fundamentalnoj dihotomiji koncepta reprezentativnosti – da li je dominantno zasnovan na zakonom propisanim uslovima ili na osnovu uzajamnog priznanja – nedavna studija Eurofound-a (2016) razmatra tri faktora koji potencijalno mogu na različite načine da utiču na reprezentativnost socijal-

nih partnera: izborni uspeh, organizaciona snaga merena brojem članova i raspoloživi pregovarački kapaciteti. Zakonski propisane granice, tamo gde postoje, ređe su propisane za udruženja poslodavaca nego za sindikate. Zakonski propisane granice za udruženja poslodavaca uglavnom su neophodne ili kao uslov za prošireno dejstvo dogovorenih sporazuma ili kao kriterijum za uključivanje ovih udruženja u rad tripartitnih tela. Kuriozitet je to da u nekoliko država uopšte ne postoje nikakvi formalni parametarski zahtevi da bi se određeni socijalni partner smatrao reprezentativnim. Tamo gde takvi zahtevi postoje, uočava se trend napuštanja relativnih i uspostavljanja apsolutnih parametarskih zahteva – Hrvatska, Bugarska i Slovačka su među poslednjim primerima za taj zaokret, sa minimalnim cenzusom za sindikate na nacionalnom nivou od 50.000, 75.000 i 100.000, respektivno. To su istovremeno članice EU koje su možda i najviše uporedive sa Srbijom.

Kada je reč o važećim pravilima reprezentativnosti u Srbiji, može se reći da su ona, posmatrano bilo iz ugla sindikata, bilo iz ugla predstavnika kapitala, najveći kamen spoticanja za razvoj socijalnog dijaloga zasnovanog na konsenzusu na svim nivoima. Ne radi se samo o konfliktima između aktera koji su trenutno priznati kao reprezentativni i onih koji to nisu, nego i o podrivanju legitimiteta kroz često uzajamno poricanje reprezentativnosti među akterima socijalnog dijaloga čija je reprezentativnost zvanično priznata. Ovo se dešava kako između dve, odnosno tri glavne strane u socijalnom dijalogu, tako i između samih sindikata koji često konkurišu jedni drugima u tripartitnom ili bipartitnom socijalnom dijalogu. Posebno se često apostrofira Unija poslodavaca kao nedovoljno reprezentativna da zaključuje kolektivne ugovore kvalifikovane za prošireno dejstvo.

Potrebno je istaći i da je postojeća procedura za dokazivanje i posebno preispitivanje reprezentativnosti suviše kompleksna i formalizovana, a takođe i zastarela. Ona, kao takva, stoji kao Damoklov mač pred svim akterima socijalnog partnerstva. U svom tehničkom segmentu ova procedura podrazumeva ručno brojanje i proveravanje ispravnosti pristupnica, što je veoma zastarela, vremenski zahtevna i iscrpljujuća procedura. Takođe, sam Odbor za utvrđivanje reprezentativnosti sastavljen je od zainteresovanih aktera – predstavnika trenutno reprezentativnih sindikata i predstavnika Vlade. Samim tim, stižu se uslovi za razvoj „insajder-outsajder” modela, u kojem prvi akteri sprečavaju potonje da postanu reprezentativni. Umesto dosadašnjeg načina organizacije Odbora, poželjno bi bilo da isti bude sastavljen od nezavisnih profesionalaca, što bi olakšalo priznavanje reprezentativnosti stranama koje tvrde da imaju osnova za to, kao što je to bio slučaj sa Konfederacijom slobodnih sindikata 2012. godine.

Kada se pravila reprezentativnosti sagledavaju u uporednoj, posebno evropskoj, perspektivi, postaje jasnije da su formalni zahtevi za reprezentativnost na svim nivoima previsoko i istovremeno netransparentno postavljeni, pri čemu je paradoksalno ta netransparentnost dobrim delom posledica prenormiranosti. Prethodno je više nego očigledno ukoliko se uporedo posmatra zakonska regulativa reprezentativnosti u Republici Srbiji i zemljama EU. Pan-evropska praksa u pogledu reprezentativnosti, ukratko predstavljena napred, u velikoj meri potvrđuje ove tvrdnje. Sadašnje stanje u Srbiji je takvo da je reprezentativnost određena visoko postavljenim formalnim zahtevima, bez mogućnosti za dobrovoljno uzajamno priznavanje socijalnih partnera. U evropskoj praksi svega nekoliko nacionalnih sistema odgovara ili čistom obliku uzajamnog priznavanja socijalnih partnera ili čistom obliku zakonski propisanih uslova. Države članice uglavnom upotrebljavaju kombinaciju ovih principa, primenjujući mešavinu kako formalnih, tako i neformalnih kriterijuma.

U Srbiji, sami kriterijumi za reprezentativnost izraženi su zakonskim rešenjima u procentima od osnovne populacije (koju – pretpostavlja se – čine svi relevantni zaposleni kako za sindikate tako i za udruženja poslodavaca, kao i dodatno poslodavci za udruženja poslodavaca). Međutim, šta je zapravo osnovna populacija i kako se ona izračunava nije precizirano u zakonskom tekstu. Ukupan broj zaposlenih u današnje vreme nije tako jednostavno nedvosmisleno iskazati. U Srbiji postoje najmanje tri relevantna statistička izvora (Anketa o radnoj snazi, Anketa RAD i registar socijalnog osiguranja CROSO) čije se procene broja zaposlenih, zasnovane na različitim konceptima zaposlenja i zaposlenosti, razlikuju za skoro 30%. Još je teže definisati podskup zaposlenih koji treba koristiti u imeniocu formule za izračunavanje reprezentativnosti. S pravom se ističe da neformalno zaposleni, zatim samozaposleni (sa ili bez individualnih poljoprivrednika), zaposleni u mikro preduzećima, zaposleni po ugovorima koji su servisnog, odnosno transakcionog karaktera, te zbog toga nemaju karakter ugovora o radu (npr. ugovor o delu, ugovori o privremenim i povremenim poslovima) ne bi trebalo da budu u imeniocu, zato što to dodatno podiže ionako previsoko postavljen cenzus. Zakonska rešenja u tom pogledu nisu dovoljno precizna, tj. podložna su različitim interpretacijama. Međutim, dileme mogu postojati i oko brojioca. Da li npr. studenti ili penzioneri, samozaposleni ili nezaposleni mogu biti uključeni u brojilac kojim se na određenom nivou dokazuje reprezentativnosti?

Situacija je još konfuznija kad je reč o udruženjima poslodavaca, gde je uslov za reprezentativnost kumulativan, odnosno reprezentativnost se iskazuje kao određeni minimalni procenat zaposlenih i poslodavaca. Takođe, precizno određivanje imenioca koji se koristi za izračunavanje reprezentativnosti poslodavaca nije nimalo jednostavan zadatak. Pored navedenih problema koji postoje

u slučaju sindikata, postavlja se pitanje da li prilikom obračuna reprezentativnosti u potencijalno zaposlene treba uračunati baš sve one koji rade kod svih poslodavaca. U nekim ustanovama postoji zakonska zabrana da se radnici organizuju, te se od potencijalnog broja zaposlenih mora oduzeti broj zaposlenih u institucijama ovog tipa. Neoduzimanjem broja zaposlenih u ovakvim organizacijama, udruženju poslodavaca dodatno otežava da dosegne potrebnu granicu koja bi mu obezbedila reprezentativnost na nacionalnom, a posebno na sektorskom nivou ukoliko je priroda sektora takva da obiluje institucijama u kojima je zakonski zabranjeno sindikalno organizovanje.

Svi ovi procentualno izraženi zahtevi veoma su kompleksni i zahtevaju ekstenzivno angažovanje statističkih i pravnih stručnjaka – na šta se do sada odgovarajuće institucije za utvrđivanje reprezentativnosti nisu previše oslanjale. S druge strane, fokus na numeričku reprezentativnost ostavlja nedovoljno pokrivenim ostale okolnosti koje su podjednako važne da bi se neka organizacija suštinski mogla legitimisati kao socijalni partner. U uporednoj regulativi ti dodatni suštinski zahtevi najčešće uključuju: (1) dobrovoljnost organizovanja, (2) misiju usmerenu ka zastupanju interesa zaposlenih, odnosno poslodavaca, (3) određeni minimum kapaciteta izražen u stalno zaposlenim radnicima, prostorijama, internoj organizacionoj strukturi i sl, (4) na višim nivoima socijalnog dijaloga, široku zastupljenost, tj. dovoljnu prostornu i/ili gransku disperziju članstva i (5) određen nivo stalnosti i stabilnosti, izražen kroz uslov minimalnog perioda postojanja i funkcionisanja pre podnošenja zahteva za utvrđivanje reprezentativnosti.

Zbog svega navedenog, formulišemo predlog za reformu koncepta reprezentativnosti u Srbiji koji ima nekoliko ključnih elemenata. Prvo, potrebno je napraviti pomak od isključivo formalnog pristupa priznavanju reprezentativnosti prema pristupu koji kombinuje formalne i neformalne elemente, gde je uzajamno prihvatanje socijalnih partnera i priznavanje podjednako važno i čak važnije od ispunjavanja parametarskih uslova. Jednom kada se parametarski uslovi ispune, nema potrebe za ponovnim dokazivanjem reprezentativnosti, osim na izričit obrazložen zahtev nekog od ostalih aktera čiju bi osnovanost trebalo prethodno potkrepiti u određenoj jednostavnoj proceduri.

Drugo, formalni uslovi u principu treba da budu što inkluzivniji, tj. da omogućе uključivanje svih relevantnih aktera socijalnog dijaloga. Na sadašnjem nerazvijenom stadijumu socijalnog dijaloga, držanje previsoke i nejasno postavljene lestvice za reprezentativnost pokazuje se kao veoma loše rešenje.

Treće, između procentualnog i prostog numeričkog uslova treba se opredeliti za prost numerički uslov. Na taj način izbegava se komplikovano izračunavanje koje može da ostavi prostor za dodatne nedoumice i potrebu za periodičnim preispitivanjem reprezentativnosti.

Četvrto, taj prost numerički uslov treba da bude postavljen na najniži mogući nivo koji je kompatibilan sa neupitnom respektabilnošću organizacije koja konkuriše za reprezentativnost. Na primeru reprezentativnosti sindikalnih organizacija za članstvo u SES-u, taj uslov bi mogao da bude minimum od 50.000 ili alternativno 70.000 registrovanih članova. U skladu sa analizom regulisanja reprezentativnosti u uporedivim zemljama, pošli smo od sličnih rešenja za Hrvatsku i Slovačku (u Hrvatskoj je cenzus na nacionalnom nivou 50.000, a u Slovačkoj 100.000), uzimajući u obzir sadašnje stanje socijalnog dijaloga i snagu socijalnih partnera u Srbiji. Na primeru reprezentativnosti udruženja poslodavaca za članstvo u SES-u, trebalo bi ukinuti dva cenzusa (minimalni udeo u zaposlenosti i minimalni udeo u broju poslodavaca) i zameniti ga jednim, koji bi se odnosio na minimalan broj zaposlenih u preduzećima koja su zastupljena u udruženju poslodavaca, i koji bi mogao da bude istovetan numeričkom uslovu za reprezentativnost sindikata.

Nezavisno od konkretnog broja, bitno je anticipirati buduće trendove u pogledu sindikalizovanosti, odnosno verovatnoću dalje erozije sindikalnog članstva kao posledica sekularnih promena u organizaciji radnog procesa i razvoja atipičnih (pa i prekarnih) oblika zaposlenosti u uslovima četvrte industrijske revolucije. S druge strane, dobro je poznato da snaga socijalnih partnera ne zavisi samo od brojnosti članstva, nego i od organizacionih, analitičkih i zagovaračkih kapaciteta kao i od njihovog akcionog potencijala. Stoga bi jedna ovako relativno nisko postavljena granica za nacionalnu reprezentativnost podržala održavanje inkluzivnosti i relevantnosti socijalnog partnerstva na duži vremenski period.

Peto, potrebno je jasno definisati minimalni nivo ostalih relevantnih uslova koji garantuju da je organizacija u pitanju dovoljno kvalifikovana i osposobljena da na kvalitetan i konstruktivan način učestvuje u socijalnom dijalogu. Ti uslovi bi trebalo da važe kako za sindikate, tako i za udruženja poslodavaca. S druge strane, u skladu sa principom inkluzivnosti, čak i ako u određenom trenutku neki od ovih uslova nije u potpunosti ispunjen, prihvatanje i priznavanje statusa relevantnog socijalnog partnera od strane svih ostalih učesnika moglo bi se smatrati dovoljnom legitimacijskom osnovom za uključivanje određene organizacije u socijalni dijalog.

Šesto, da bi se pojednostavila i objektivizovala procedura utvrđivanja i preispitivanja reprezentativnosti, uloga Odbora za utvrđivanje reprezentativnosti trebalo bi da bude slična ulozi Ministra u sadašnjem zakonodavstvu, a uloga Ministra bi praktično postala nepotrebna. U svakom slučaju, trebalo bi naći rešenja kojima bi se onemogućilo članovima Odbora da blokiraju njegov rad u cilju opstrukcije utvrđivanja reprezentativnosti. Samo dokazivanje reprezentativ-

nosti bilo bi regulisano jednostavnim pravilnikom i zasnovano na elektronski dostavljenoj dokumentaciji, kojom bi se rasteretile stručne službe Ministarstva, a sam proces objektivizovao i učinio efikasnijim. Provera tačnosti dostavljene dokumentacija obavljalna bi se na osnovu slučajnog uzorka, gde bi se zahtev odbijao u slučaju da se na osnovu uzorka utvrdi da broj osoba koje se ne deklarišu kao članovi organizacije koja dokazuje reprezentativnost prelazi određeni procenat, na primer 5 ili 10%. Naravno, moguće je osmisliti i druge načine provere koji ne bi nužno morali da zadiru u privatnost pojedinaca.

6.2. Unapređivanje kolektivnog pregovaranja na bipartitnom nivou

Ranije smo napomenuli da se u Srbiji kolektivni ugovori veoma retko zaključuju u tzv. 'realnom sektoru', a još ređe dolazi do njihove pune primene čak i po formalnom zaključivanju granskih kolektivnih ugovora. U osnovi, sindikalna pokrivenost izvan javnog sektora sve je manja, a Unija poslodavaca trenutno ne predstavlja kritičan broj velikih pojedinačnih poslodavaca u kojima je najveća koncentracija zaposlenih i sindikalno organizovanih radnika. Ništa manje važna je i činjenica da sektori (grane) definisani po zastareloj nomenklaturi socijalističkih privrednih komora su preglomazni i stoga veoma heterogenog sastava, što efektivno otežava i često sprečava usklađivanje interesa među samim poslodavcima (na primer, grana Hemija i nemetali obuhvata sve od bazne industrije, kamenoloma i minerala do obuće i medicinskih instrumenata). Oni uključuju firme veoma različite produktivnosti koje operišu u veoma različitim tržišnim uslovima. Nedavno iskustvo sa povlačenjem potpisa Unije poslodavaca sa nekoliko potpisanih granskih ugovora zbog nemogućnosti da obezbedi većinsko prihvatanje poslodavaca samo dodatno potvrđuju sve ove nalaze.

Dodatno, strani investitori koji čine rastući i najdinamičniji segment 'realnog sektora' tipično su nezainteresovani za učlanjenje u Uniju poslodavaca i za zaključivanje pojedinačnih i posebnih kolektivnih ugovora, pozivajući se na svoje specijalne aranžmane sa Vladom. Takođe, oni imaju svoje uticajne interesne organizacije, kao što su nacionalne privredne komore organizovane u Srbiji i Savet stranih investitora.

Sa svoje strane, Unija poslodavaca insistira s pravom da je potrebno voditi kolektivno pregovaranje na nivou užih delatnosti, gde su uslovi proizvodnje i tržišne okolnosti sa kojima se suočavaju poslodavci relativno slični, što olakšava nalaženje najmanjeg zajedničkog sadržaja neophodnog za zaključivanje kolektivnog ugovora koji bi bilo prihvatljiv većini poslodavaca u toj delatnosti.

Međutim, sa druge strane, sindikati optužuju Uniju da ona nema potrebnu reprezentativnost u pogledu pokrivenosti zaposlenih praktično ni u jednoj delatnosti u okviru 'realnog sektora', ma koliko usko definisana bila takva delatnost. S obzirom na nove teže uslove za obezbeđivanje proširenog dejstva, to čini granske pregovore u dobroj meri uzaludnim.

Postavlja se pitanje kako izaći iz ovog začaranog kruga? Kao i u slučaju sa konceptom reprezentativnosti, načelno rešenje je u uzajamnom osnaživanju aktera kolektivnog pregovaranja. Posebno, s obzirom na široko percipiranu slabost Unije poslodavaca da uključi kritičnu masu velikih poslodavaca u realnom sektoru u čijim firmama deluju sindikati, potrebno je ojačati njene kapacitete tako da postane dovoljno atraktivna poslodavcima koji su izvan njenog sastava. Unija poslodavaca mora da pokaže spremnost da se reformiše, uključujući i personalne promene koje bi bolje reflektovale pregovaračku snagu i ekonomski značaj sektora i firmi u njenom sastavu. Paralelno, neophodno je podstaći organizacije koje predstavljaju različite poslovne interese (privredne komore, asocijacije malih i srednjih preduzeća, savete investitora, menadžerska udruženja i sl.) da koordiniraju svoje aktivnosti sa Unijom poslodavaca i da ohrabre svoje članstvo da se uključi u njen rad. Jedna od mogućnosti je da se organizuje poseban Poslovni forum pod pokroviteljstvom Socijalno-ekonomskog saveta.

Uloga država i ovde je veoma značajna i verovatno ključna. Sa svoje strane, država ima jak sopstveni interes da podstakne zaključivanje kolektivnih ugovora u delatnostima koje pripadaju 'realnom sektoru', i među njima posebno onima koje su dominantno izvezno orijentisane. U Srbiji, kao i u drugim zemljama u tranziciji, država ima određeni 'leveridž' u odnosu prema većim domaćim poslodavcima i prema stranim investitorima, koji su posebno prisutni upravo u izvezno orijentisanim delatnostima. S druge strane, mnogi strani investitori dolaze iz sredina u kojima je kolektivno ugovaranje na pojedinačnom i širem nivou deo tradicije industrijskih odnosa. U pojedinim užim delatnostima već se formirala kritična masa preduzeća, nezavisno od toga da li u vlasništvu domaćeg ili stranog kapitala, koja su izvezno orijentisana i koja bi mogla imati interesa da sklapaju kolektivne ugovore.

Možda bi najadekvatnija preporuka za unapređenje bipartitnog socijalnog dijaloga bila da Srbija sledi primer prakse određenih zemalja u kojima su pregovori na ovom nivou veoma efikasni. Ukoliko posmatramo uporedno iskustvo evropskih zemalja, videćemo da postoje zemlje koje su uspele da ostvare skladan balans između veoma snažnog socijalnog dijaloga, visoke međunarodne konkurentnosti i niske nezaposlenosti. Do ovakvih rezultata one su došle kroz takozvano modelsko (*pattern*) pregovaranje, gde se prvi i najvažniji pregovori vode u izvezno orijentisanim granama tzv. 'realnog sektora'. Tako se obezbeđu-

je da povećanja plata ne prelaze povećanje produktivnosti u tim delatnostima, kako bi se očuvao ili unapredio nivo međunarodne konkurentnosti. Ostalim granama koje proizvode tzv. nerazmenjiva dobra kao i čitavom javnom sektoru onda tarifne odredbe i ostali dogovoreni uslovi rada u izvoznim sektorima služe kao neki vodič i najčešće kao maksimalna granica za njihova povećanja zarada u tarifnim pregovorima koji slede posle zaključivanja 'modelskih' ugovora. Na taj način se tradicionalno u zemljama koje imaju sisteme industrijskih odnosa zasnovane na centralizovanom ili intermedijarnom kolektivnom pregovaranju kroz modelsko pregovaranje i uzdržavanje od pritisaka na povećanje plata koja ne potiču iz rasta međunarodne konkurentnosti obezbeđuje makroekonomska stabilnost i visoka zaposlenost.

Nemačka se standardno uzima kao primer zemlje sa 'modelskim pregovaranjem' u kojoj ulogu modela imaju pregovori u industrijskim izvozno orijentisanim granama metalske i hemijske industrije u kojima ključnu ulogu igra najjači granski sindikat IG Metal. Ovaj tip pregovaranja je ne samo doprinosa odličnoj međunarodnoj konkurentnosti Nemačke, nego je dugo držao ukupnu nejednakost zarada i nejednakosti u platama između različitih sektora pod kontrolom (Keune, 2016).

Interesantan je noviji primer Republike Irske koji donekle odstupa od klasičnog modelskog pregovaranja. Ova zemlja – inače poznata od osamdesetih godina po visokom rastu koji je bio podržan dugoročnim paktovima o 'konkurentnosti i rastu' zaključenim između aktera socijalnog pregovaranja pod pokroviteljstvom države - tokom poslednje velike finansijske recesije koja je otpočela 2008. godine zapala je u duboku krizu koja je dovela do raširene prakse tzv. koncesionog pregovaranja u periodu 2009-2011. godine. Naročito su teško bili pogođeni sektori nerazmenjivih dobara i usluga, poput građevinarstva. Koncesiono pregovaranje odlikovalo se unilateralnim ustupcima sindikata, uključujući odricanje od rasta zarada i prihvatanje jednostranih otkaza kolektivnih ugovora od strane poslodavaca, uključujući i državu kao poslodavca, sve u cilju očuvanja radnih mesta.

Kada je kriza dotakla dno u 2011. godini, prvi znaci oporavka i promene u obrascima pregovaranja od defanzivnog koncesionog pregovaranja prema modelskom pregovaranju pojavili su se u izvozno orijentisanim sektorima poput farmaceutske industrije, hemikalija, medicinskih instrumenata i proizvodnje hrane. Pregovaranje o zaradama u ovim delatnostima uglavnom je vođeno u okvirima zajedničkog protokola poslodavačkih organizacija i sindikata koji je identifikovao dva ključna prioriteta – zaštitu zaposlenja i konkurentnost – i uveo odredbe kojima bi se eventualni sporovi rešavali u okvirima javne agencije za rešavanje sporova.

Model po kome se ugovarao rast zarada u ovim oporavljenim delatnostima bio je jednostavan – tipični ugovori, zaključivani na period od jedne do pet godina (najčešće dve do tri godine), sadržavali su okvirnu godišnju stopu rasta zarada od 2%, što je bilo nešto više od stope inflacije. Broj ovakvih ugovora je rastao kako se privreda oporavljala. Pri tome treba imati u vidu da je uglavnom bila reč o pojedinačnim ugovorima, koji su se efektom ugledanja širili na izvožno orijentisane delatnosti u celini. Sa daljim oporavkom, kolektivni ugovori su se širili na druge sektore, poput inženjeringa, maloprodaje, industrije građevinskog materijala i nekih bankarskih grupacija i javnih preduzeća. Stopa rasta zarada od oko 2% godišnje je ostala neformalna norma u svim ovim ugovorima, u skladu sa pristupom modelskog pregovaranja, i proširila se na posebne kolektivne ugovore koji su sklapali granski i strukovni sindikati, gde su prozvani 'ugovorima o zaradama i stabilnosti'. Ciljana stopa rasta od 2% je ugovarana i pod uticajem iskustva zemalja sa jakim izvoznim performansama, pre svega Nemačke (Roche and Gormley, 2016).

Pored primene „modelskih“ ugovora, bipartitni dijalog u Srbiji potencijalno bi se mogao unaprediti i na još jedan način. Naime, ukoliko važeći kriterijumi reprezentativnosti ostanu i dalje na snazi, izlaz treba tražiti na drugoj strani. S tim u vezi, rešenje za sadašnji konundrum bi bilo u razbijanju postojećih krupnih sektora, odnosno grana, definisanih još u vreme samoupravnog sistema, na usitnjenije i homogenije uže delatnosti, gde bi bilo lakše uskladiti interese pojedinačnih poslodavaca. Primera radi, sada grana Hemija i nemetali obuhvata od bazne industrije, kamenoloma i minerala do obuće i medicinskih instrumenata. Jasno je da se radi o prilično heterogenoj grani, te je veoma teško uskladiti interese između relativno nehomogenih radnika i poslodavaca koji u njoj posluju. Svetionik i u ovom slučaju bi mogla biti Nemačka u kojoj postoji oko 180 zaključenih granskih kolektivnih ugovora. Upravo ovo bi trebalo da bude pravac i za Srbiju. Umesto krupnih grana, trebalo bi ići na uže delatnosti čime bi se olakšalo ne samo sklapanje, već i primena potpisanih kolektivnih ugovora. Alternativno, ako ostanu ovako velike grane, onda treba eliminisati odredbe o zaradama iz granskih ugovora i baviti se samo uslovima rada i sl, jer nije realno očekivati da porast zarada u kamenolomu treba da odgovara porastu zarada u proizvodnji medicinskih instrumenata itd.

7. UMEMSTO ZAKLJUČKA – KLJUČNA ULOGA VLADE U PROMOVISANJU SOCIJALNOG DIJALOGA NA SVIM NIVOIMA

Pridržavanje zakonskih i poslovničkih obaveza u SES-u (redovnost sednica, debatovanje zakonskih predloga u redovnoj proceduri, usaglašavanje minimalne cene rada, intenziviran rad stručnih službi) bitno je ne samo iz formalnih razloga. Odnosno, ono će svoj puni smisao dobiti kao znak suštinske promene odnosa državnih organa prema socijalnom dijalogu u pravcu izgradnje klime uzajamnog poverenja. Neophodan je i 'mejstriming' države u socijalnom dijalogu – umesto prepuštanja svih aktivnosti u ime države u SES-u 'resornom' ministarstvu rada, potrebno je aktivno uključivanje svih članova SES-a koji predstavljaju državu. U pogledu drugog pravca delovanja – rada na uspostavljanju 'modelskog' pregovaranja – to se posebno odnosi na Ministarstvo privrede, Ministarstvo finansija i kabinet predsednika vlade.

Država treba da nađe neophodnu ravnotežu između uloge predstavnika širih javnih interesa i uloge predstavnika posebnih interesa kao najvećeg poslodavca (u javnom sektoru). Bez obzira na to što kolektivno pregovaranje na nivou grana i delatnosti i zaključivanje posebnih kolektivnih ugovora predstavljaju aspekte bipartitnog socijalnog dijaloga, država treba da ga potpomogne tako što bi dala podsticaj okupljanju relevantnih aktera u sektorske ekonomsko-socijalne savete. Uspostavljanje ovih saveta u čiji rad bi se na bipartitnoj osnovi uključili reprezentativni predstavnici sindikata i udruženja poslodavaca u sektorima i užim delatnostima može se videti kao prethodni ili paralelni korak sa zaključivanjem šireg i ambicioznijeg socijalnog pakta. Ipak, naše je mišljenje da eventualni socijalni pakt o zapošljavanju i rastu da bi zaista bio uspešan i primenjivan u praksi, treba da izraste iz konkretnog napretka ostvarenog na polju socijalnog dijaloga i kolektivnog pregovaranja, uključujući i opipljiv progres ostvaren u dva pravca delovanja koja smo napred predložili i obrazložili.

Potrebno je kadrovski ojačati stručne i organizacione kapacitete koji se u Ministarstvu za rad, zapošljavanje, boračka i socijalna pitanja bave Poglavljem 19 u procesu priključivanja EU. Takođe, bilo bi neophodno konkretno podržati jačanje organizacionih i stručnih kapaciteta svih relevantnih sindikata i udruženja poslodavaca kroz veliki IPA projekat čije bi sprovođenje koincidiralo sa planiranim periodom otvaranja i zatvaranja Poglavlja 19. Važno je, takođe, da država konkretnim merama podrži domaće i strane poslodavce koji neguju dobru praksu kolektivnog pregovaranja. Na primer, Nemeč i Masar (2015) sugerišu da se kod javnih nabavki preduzećima, koja imaju važeći kolektivni ugovor i gde preduzeće kao poslodavac učestvuje u poslodavačkim udruženjima, dobiju određeni bonus.

Najvažnije je da država povрати poverenje kod socijalnih partnera. To je moguće relativno brzo postići sa nekoliko ključnih poteza koja zahtevaju skromna materijalna sredstva, a mnogo više političku volju da se oni sprovedu. Premda socijalni pakt treba da usledi kao rezultat jednog dužeg procesa stvarne transformacije scene industrijskih odnosa u Republici Srbiji, to ne znači da proces strateškog dijaloga između države i socijalnih partnera ne može da otpočne odmah. U tom smislu, potrebno je što pre uključiti socijalne partnere kada se razgovara i odlučuje o strateškim razvojnim pitanjima: kako da se Srbija izvuče iz pozicije periferne evropske privrede, koji tip proizvodnji i usluga odgovara razvojnim prednostima zemlje, u kojim pravcima menjati obrazovnu i kvalifikacionu strukturu stanovništva u skladu sa novim tehnologijama i globalnim procesima, kako da reforme javnog sektora ne doprinose samo stabilnosti javnih finansija već i da unapređuju efikasnost i kvalitet usluga za građane i privredu.

Država treba da bude organizator promena – u skladu sa njenom tradicionalnom ulogom u tranzicionom modelu industrijskih odnosa, ali tako – i to je ključna razlika u odnosu na dosadašnje iskustvo – da ovaj put promene dovedu do stvarnog osnaživanja socijalnih partnera.

LITERATURA

Arandarenko, M. (2011): Serbia: industrial relations profile, Eurofound.

Arandarenko, M. i Z.Stojiljković (2006): Social dialogue in Serbia: promise unfulfilled, paper presented at IREC conference, Ljubljana, 31. Avgust.

Bagić, D. (2015) Obilježja sustava industrijskih odnosa u Republici Hrvatskoj: što znamo, a što tek trebamo doznati?, IPA projekat *Jačanje bipartitnog partnerstva kroz zajednički rad na kolektivnom pregovaranju*.

Bagić, D. (2010). Sustav industrijskih odnosa u Republici Hrvatskoj: hrvatski sindikati između društvene integracije i tržišnog sukoba, doktorska disertacija, Filozofski fakultet Univerzitet u Zagrebu

European Commission (2000), „Industrial relations in Europe”, Brussels.

European Commission (2016): Employment and Social Developments in Europe (ESDE). Annual Review, Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion, December.

Eurofound (2016a), „The concept of representativeness at national, international and European level”, Publications Office of the European Union, Luxembourg.

Eurofound (2016b), ”Mapping key dimensions of industrial relations, Publications Office of the European Union, Luxembourg.

Evropska komisija „Godišnji izveštaj o napretku Republike Srbije”, različite godine, Brisel.

Grdešić, M. (2006), „Tranzicija, sindikati i političke elite”, *Politička misao*, Vol. XLIII, br. 4, str. 121–141.

Keune, M. And Tomassetti, P. (2016), *Wage (in)equalities and collective bargaining in Germany, Italy, the Netherlands, Slovakia and the UK*, Final report, ADAPT, Modena, Italy.

Lađevac, B. (2014) *Industrijski odnosi i (ne)moć sindikata: slučaj Srbija*, Master rad, Beograd, Fakultet političkih nauka, Univerzitet u Beogradu

Marek, Š. (2016), „Annual Review of Labour Relations and Social Dialogue: Slovak Republic”, FES, Bratislava.

Mihailović, S. i dr. (2011): *Sindikati u medijima*, Centar za razvoj sindikalizma, Beograd.

Nemec i Masar, (2015), „Unapređenje socijalnog dijaloga” Tvinig projekat, Beograd.

Ost, D. (2000) *Illusory Corporatism in Eastern Europe: Neoliberal Tripartism and Postcommunist Class Identities*, *Politics and Society* 28:4, December: 503–530

Roche, W. And Gormley, T. (2016), *From Social Pacts to Pattern Bargaining: Pay Fixing and Economic Recovery in Ireland*, Paper for presentation at The ILERA European Regional Congress ‘The Future of Representation’, University of Milan, 8-10 September 2016.

Sekretarijat SES-a Republike Srbije, „Izveštaj o radu Socijalno-ekonomskog saveta i sekretarijata”, različite godine, SES.

Stojiljković, Z. i Mihailović, S. (2010), "Stanje socijalnog dijaloga u Srbiji posle dvadeset godina tranzicije", Beograd, SLA.

Vlada Republike Srbije (2004), „Zakon o socijalno ekonomskom savetu”, Službeni glasnik RS, br. 125/2004.

Vlada Republike Srbije (2014), „Zakon o radu”, Službeni glasnik RS, br. 75/2014.

Vladislavljević, M. (2019), „Ekonometrijska analiza premije zarada javnog sektora u Srbiji u uslovima fiskalne konsolidacije”, doktorska disertacija, Ekonomski fakultet u Beogradu.

[Pristupljeno: 15/09/19]

VLADAVINA PRAVA I ZAKONODAVNA ZAŠTITA ZAPOSLENJA

Maja Jandrić¹

E-mail: maja@ekof.bg.ac.rs

Svetozar Tanasković²

E-mail: tanaskovic@ekof.bg.ac.rs

Apstrakt: *Striktnost zakonodavne zaštite zaposlenja ima značajan uticaj na tokove na tržištu rada i jedna je od važnih determinanti fleksibilnosti ovog tržišta. Empirijske studije koje za cilj imaju procenu uticaja zakonodavne zaštite zaposlenja na performanse tržišta rada, pre svega na stope zaposlenosti i nezaposlenosti, ne daju konzistentne rezultate. Različite ocene ovog uticaja za pojedine zemlje delom su posledica razlika u ostalim institucionalnim karakteristikama posmatranih zemalja, koje su često izostavljene iz analize, ali u određenom broju slučajeva i teško merljive. S druge strane, i sam indeks zakonodavne zaštite zaposlenja koji služi kao mera striktnosti ove regulative ima određene nedostatke. Pored činjenice da neki aspekti zakonske regulative koji utiču na ovu oblast nisu obuhvaćeni u formulaciji samog indeksa, javlja se i problem vezan za procenu nivoa primene zakonskih propisa. Studije novijeg datuma pokazuju da se rezultati empirijskih istraživanja usmerenih na ekonomske posledice zakonodavne zaštite zaposlenja razlikuju kada se koriste mere EPL-a koje u većoj meri uzimaju u obzir i primenu propisa u odnosu na standardan de jure obračun ovog indeksa. U ovom radu analiziramo primenu različitih indikatora institucionalnih karakteristika zemalja vezanih za implementaciju formalnih regulatornih rešenja (vladavina prava, nivo korupcije, efikasnost vlasti, kvalitet birokratije i sl.) u cilju dobijanja potpunije slike o de facto vrednostima EPL-a.*

Ključne reči: *tržište rada, zakonodavna zaštita zaposlenja, indikatori kvaliteta vladavine*

Jel klasifikacija: K31, J80

¹ Univerzitet u Beogradu, Ekonomski fakultet

² Univerzitet u Beogradu, Ekonomski fakultet

THE RULE OF LAW AND EMPLOYMENT PROTECTION LEGISLATION

Abstract: *The stringency of employment protection legislation has an important impact on labour market flows and is one of the key determinants of flexibility of this market. Empirical studies aimed at assessing the impact of employment protection legislation on labour market performance, primarily on employment and unemployment rates, do not give consistent results, which is partly a consequence of differences in other institutional characteristics of the countries observed, which are often omitted from the analysis and in some cases are difficult to measure. On the other hand, the EPL index, which serves as a numerical measure of the strictness of employment protection legislation, has certain disadvantages. In addition to the fact that some aspects of legislation affecting this area are not covered in the structure of the index, there is also a problem related to the assessment of the level of the enforcement of legislation. Recent studies show that the results of empirical research focusing on the economic impact of employment protection legislation differ when using EPL measures that to larger extent take into account enforcement of regulations in comparison to the standard de jure approach of the index calculation. In this paper, we analyse the application of various indicators of institutional characteristics of the countries, which are related to the implementation of formal regulations (i.e. rule of law, level of corruption, efficiency of government, quality of bureaucracy, etc.) in order to obtain a more complete picture of the de facto values of EPL.*

Key Words: *Labour Market, Employment protection Legislation, Governance Indicators*

1. UVOD – UTICAJ ZAKONODAVNE ZAŠTITE ZAPOSLENJA NA TRŽIŠTE RADA

Sam termin *Zakonodavna zaštita zaposlenja* (ZZZ ili engl. EPL – *employment protection legislation*) se odnosi pre svega na propise koji regulišu proces zapošljavanja i otpuštanja radnika (npr. uslovi otpuštanja, obavezne otpremnine i sl.). Zakonodavna zaštita zaposlenja u velikoj meri određuje ekster-nu numeričku fleksibilnost na tržištu rada. Numerička fleksibilnost pokazuje ko-like su mogućnosti prilagođavanja količine rada raznim vrstama promena tra-žnje koje mogu da budu strukturnog ili cikličnog karaktera, ili posledica tehno-loškog napretka.³ Za razliku od interne numeričke fleksibilnosti, koja pokazuje u kojoj meri preduzeće može da izvrši promene u količini korišćene radne snage bez otpuštanja i zapošljavanja radnika, na primer kroz promene broja časova ra-da, eksterna numerička fleksibilnost podrazumeva mogućnosti za promenu bro-ja zaposlenih.

³ Meulders, D., & Wilkin, L. (1987). *Labour Market Flexibility: Critical introduction to the analysis of a concept*. Labour and Society (Vol. 12). Geneva: ILO

U velikom broju radova zakonodavna zaštita zaposlenja se ističe kao faktor koji usporava prilagođavanje strukture proizvodnje, ali i potrebne angažovane radne snage u toku promene faze privrednog ciklusa. Kao negativni uticaji, navode se i smanjenje obrta radne snage, usporavanje tokova na tržištu rada i potencijalni pritisak na rast nadnica. Isticanje nepovoljnih strana povećane striktnosti zakonodavne zaštite zaposlenja u skladu je sa stavovima neoklasične teorije, koji se u osnovi mogu predstaviti tvrdnjom da uzroci visoke nezaposlenosti leže prvenstveno u rigidnostima na tržištu rada, koje su najvećim delom posledica neadekvatno postavljenih institucionalnih sistema. Usled cenovnih rigidnosti, koje su rezultat delovanja institucionalnih aranžmana na tržištu tada, tržišta se prilagođavaju kvantitetski, što može da dovede do pojave visoke nezaposlenosti u situacijama kada deluju jaki negativni šokovi. U skladu s tim, ključna preporuka ove grupe teorija je deregulacija tržišta rada.

S druge strane, u teoriji se navode i pozitivni uticaji koje ova institucija tržišta rada donosi: pored dodatne sigurnosti dohotka, veća sigurnost zaposlenja povećava motiv zaposlenog da više ulaže u ljudski kapital, posebno kada su u pitanju znanja i veštine koje su specifične za rad određenog preduzeća.

Teorijski gledano, konačan uticaj zakonodavne zaštite zaposlenja na stope zaposlenosti i nezaposlenosti, visinu nadnice ili ravnotežnu (prirodnu) stopu nezaposlenosti nije lako odrediti. S obzirom na to da zakonodavna zaštita zaposlenja teži da smanjuje zapošljavanje u periodima ekspanzije, ali i otpuštanja u periodu recesije, konačan uticaj na stope zaposlenosti i nezaposlenosti nije ni intuitivno direktno jasan. Kada je reč o uticaju na ravnotežnu (ili prirodnu) stopu nezaposlenosti, uticaj zakonodavne zaštite zaposlenja je takođe neizvestan. S jedne strane, postoji mogućnost da se stvori pritisak za rast nadnica usled povećanja moći insajdera, ali u isto vreme ova institucija tržišta rada može da deluje u suprotnom smeru preko delovanja na parametar koji pokazuje kako nadnice reaguju na visinu nezaposlenosti (preko dužeg trajanja nezaposlenosti i manje verovatnoće pronalazjenja drugog zaposlenja, ali i mogućeg većeg straha insajdera od gubitka posla). Konačan uticaj zakonodavne zaštite zaposlenja na prirodnu stopu nezaposlenosti zavisice od toga kakva je rezultanta ovih sila koje deluju u suprotnim smerovima. Slična situacija je i kada je reč o dejstvu zakonodavne zaštite zaposlenja na visinu nadnica: s jedne strane, povećava se moć insajdera u procesu pregovaranja o nadnicama, dok, s druge, visok nivo zakonodavne zaštite zaposlenja smanjuje verovatnoću da nezaposleni nađu posao, što vrši pritisak na smanjenje nadnica.⁴ Za niske nivoe zakonodavne zaštite zapo-

⁴ Jandrić, M. (2014). Fleksibilnost i sigurnost na tržištu rada i uticaj na nezaposlenost u zemljama u tranziciji. Doktorska disertacija. Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu., str. 171.

slenja nadnice će verovatno rasti, što je posledica povećane moći insajdera, dok će na višim nivoima verovatno prevladati uticaj lošijeg položaja nezaposlenih i manji pritisak na rast nadnica.⁵

2. EMPIRIJSKE PROCENE – REZULTATI I PROBLEMI

2.1. Različiti rezultati empirijskih studija

U poslednje dve decenije interesovanje istraživača za empirijske procene uticaja zakonodavne zaštite zaposlenja na tržište tada je u velikoj meri poraslo. Razlozi za to su velikim delom vezani za nedoumice s kojima se suočava teorija, ali i za veliki značaj koji su nosioci ekonomske politike i reformi davali ovoj instituciji tržišta rada. Uzrok opšteg rasta interesovanja za sve institucije tržišta rada, pa i ovu, nalazio se u pokušajima da se objasne razlike u kretanju nezaposlenosti između SAD s jedne, i evropskih zemalja s druge strane. U toku poslednje dve decenije XX veka, deregulisano tržište karakteristično za SAD postalo je model uspešnog tržišta rada, te su se zemlje sa visokom nezaposlenošću podsticale da preduzmu strukturne reforme koje bi smanjile rigidnosti tržišta rada, kao što su: velikodušni sistemi naknada za nezaposlene, visoka zaštita zaposlenja, visoke minimalne nadnice, nekonkurentni mehanizmi određivanja nadnica i velike distorzije u poreskom sistemu (Jandrić, 2014; IMF, 2003, str. 129).

Ipak, brojna empirijska istraživanja ne daju jedinstven odgovor na pitanje kakav je uticaj zakonodavne zaštite zaposlenja na ključne performanse tržišta rada. Ilustrativan je primer istraživanja koja su fokusirana samo na bivše socijalističke privrede: jedan broj studija ne nalazi čvrste dokaze o nepovoljnom uticaju EPL na stopu (ne)zaposlenosti; Arandarenko, 2004; Cazes & Nešporová, 2007; dok, s druge strane, druga istraživanja nalaze da zakonodavna zaštita zaposlenja značajno utiče na stopu (ne)zaposlenosti. Međutim, nekonzistentnost empirijskih rezultata je prisutna i kada se posmatraju druge grupe zemalja.

Uzroci ovakvih razlika u rezultatima mogu se podeliti u dve grupe:

1. Jedna grupa razloga vezana je za sam uticaj zakonodavne zaštite zaposlenja na performanse tržišta rada, koji, kako možemo pretpostaviti, nije univerzalan – mogući su različiti efekti u različitim državama ili vremenskim periodi-

⁵ Boeri, T., & van Ours, J. (2008). *The Economics of Imperfect Labor Markets*. Princeton University Press., str. 210.

ma.⁶ Takođe, ono što predstavlja dodatni problem je činjenica da je institucionalni sistem kompleksan skup elemenata koji međusobno utiču jedni na druge, te da rezultat delovanja tog skupa nije prosti zbir uticaja svake institucije pojedinačno.⁷ Ovo važi ne samo za skup institucija tržišta rada, nego i za delovanje interakcija između njih i drugih institucionalnih rešenja van okvira tržišta rada (npr. finansijski sistem od kojeg zavise mogućnosti osiguranja stabilnosti dohotka van institucija tržišta rada, tržište nekretnina, obrazovni sistem, socijalna politika, i sl.).

2. Drugi skup razloga je vezan za probleme u merenju. Kvantitativno (tj. numeričko) prikazivanje institucionalnih elemenata povezano je sa velikim brojem ograničenja. Kao i kod drugih institucija tržišta rada, ovaj problem je prisutan i kod merenja zakonodavne zaštite zaposlenja.

2.2. Problemi u merenju zakonodavne zaštite zaposlenja – kako proceniti primenu zakona?

Uobičajen način numeričkog prikazivanja zakonodavne zaštite zaposlenja je korišćenje EPL indeksa (tj. indeksa ZZZ – zakonodavne zaštite zaposlenja). Metodologija za izradu indeksa je razvijena od strane OECD-a, koji vrednosti ovog indeksa objavljuje za veliki broj zemalja. Sam indeks uzima vrednosti od 0 do 6, pri čemu više vrednosti indeksa ukazuju na striktnije režime, tj. veću zakonodavnu zaštitu zaposlenja. Agregatni indeks EPL se sastoji od tri subindikatora: indeks za standardne ugovore, tj. ugovore na neodređeno vreme (koji se odnosi individualna otpuštanja, EPR), indeks za zaposlene sa privremenim ugovorima (EPT) i indeks koji pokazuje dodatna ograničenja za kolektivna otpuštanja (EPC). OECD objavljuje i subindeks EPRC, koji se odnosi na zaštitu zaposlenih sa standardnim ugovorima, kako u slučaju individualnih, tako i u slučaju kolektivnih otpuštanja.

Informacije koje daje EPL indeks (kao i prateći subindeksi) se pre svega odnose na zaštitu zaposlenja koju obezbeđuju zakonske odredbe koje regulišu ovu oblast. Drugim rečima, EPL indeksi u najvećoj meri pokazuju *de jure* striktnost zakonodavne zaštite zaposlenja.

⁶ Avdagić, S. (2015). Does Deregulation Work? Reassessing the Unemployment Effects of Employment Protection. *British Journal of Industrial Relations*, 53(1), 6–26.

⁷ Jandrić, M., & Aleksić, D. (2018). Institucije i politike tržišta rada. In A. Kostić (Ed.), *Ekonomija – zaposlenost i rad u XXI veku* (pp. 191–226). Beograd: Srpska akademija nauka i umetnosti.

Međutim, u poslednje vreme se u literaturi sve više naglašava da je kritično pitanje vezano upravo za sprovođenje zakonskih odredbi vezanih za ovu oblast, tj. stepen njihove primene u praksi. Naime, tek kada se uzme u obzir realna primena zakonskih odredbi dobija se jasnija slika o stvarnom uticaju zakonodavne zaštite zaposlenja. Boeri, Helppie, & Macis (2008) navode da su „razlike u primeni podjednako važne ili možda važnije od razlika u slovu zakona.”

Jedan broj istraživanja je pokazao da se rezultati empirijskih procena ekonomskih posledica zakonodavne zaštite zaposlenja razlikuju kada se umesto *de jure* koriste *de facto* mere EPL-a (Kanbur & Ronconi, 2018; Calderon, Chong & Leon, 2007). Međutim, studije koje koriste pokazatelje koji uzimaju u obzir i zakonsku regulativu iz ove oblasti, ali i njenu primenu, su veoma retke. Jedan od razloga je i nedostatak pokazatelja koji istovremeno daju informacije i o striktnosti regulative koju određuju prvenstveno zakonske odredbe i o njihovoj primeni. Mogući način da se približno uzme u obzir stepen primene zakona je korišćenje podataka o učešću sive ekonomije, što je pristup koji se primenjivao u jednom broju radova. Logika ovakvog pristupa zasniva se da hipotezi da veća neformalna ekonomija ukazuje na slabiji procenjeni stepen primene zakona. Sličan metod korišćen je i u drugim studijama ; Jandrić, 2014; Boeri & van Ours, 2008; Rutkowski & Scarpetta, 2005; Eamets & Paas, 2007).

Međutim, u literaturi nailazimo i na drugačije pristupe: kako bi utvrdili razliku između *de jure* i *de facto* stanja u ovoj oblasti, koriste varijable „vladavina zakona” i „efikasnost države” (na osnovu kako bi izmerili efektivnu zakonodavnu zaštitu zaposlenja, s tim da umesto standardnih EPL indeksa koriste druge pokazatelje sigurnosti posla zasnovane na *i*. Na sličan način ovom problemu pristupaju i, koji, kako bi prevazišli problem postojanja razlika između *de facto* i *de jure* striktnosti regulative, dele posmatrani uzorak zemalja u razvoju na osnovu vrednosti ICRG indeksa vladavine prava, uz pretpostavku da je u grupi zemalja sa slabijom vladavinom prava regulativa vezana za zakonodavnu zaštitu zaposlenja manje striktna nego što do pokazuju *de jure* indikatori, bilo usled slabije primene zakona ili usled većeg udela sive ekonomije.

Jedan broj radova u obzir uzima i strukturu zaposlenih, što je koristan pristup kada se analiziraju podindeksi koji odvojeno posmatraju regulativu koja se odnosi na radnike u privremenim oblicima zaposlenosti s jedne, i regulativu vezanu za radnike sa standardnim ugovorima, s druge strane. Iako OECD već neko vreme objavljuje podatke samo sa subindekse – najviši nivo agregacije se odnosi na EPRC i EPT, analizu u ovom radu zasnivamo na sveobuhvatnom EPL indeksu, koji predstavlja ponderisani prosek navedena dva pokazatelja.

3. MERENJE EFEKTIVNE ZAKONODAVNE ZAŠTITE ZAPOSLENJA

3.1. Metodologija

Cilj ovog rada je procena promene ranga pojedinih evropskih zemalja kada se uzme u obzir primena zakona, u odnosu na rang koji su u datom skupu zemalja imale na osnovu *de jure* pokazatelja. Sličan pristup korišćen je i u Jandrić (2019), s tim da je za procenu primene zakona korišćeno učešće sive ekonomije, dok je u ovom radu skup korektivnih varijabli znatno širi.

U analizu je uključeno 29 evropskih država: Austrija, Belgija, Hrvatska, Češka, Danska, Estonija, Finska, Francuska, Nemačka, Grčka, Mađarska, Irska, Italija, Letonija, Litvanija, Luksemburg, Severna Makedonija, Crna Gora, Holandija, Norveška, Poljska, Portugal, Srbija, Slovačka, Slovenija, Španija, Švedska, Švajcarska i Ujedinjeno Kraljevstvo.

Kao meru *de jure* zakonodavne zaštite zaposlenja uzimamo ukupne vrednosti EPL indeksa. Kako OECD objavljuje samo vrednosti za subindekse (EPR, EPT, EPC i EPRC), ukupni EPL indeks je izračunat u skladu sa sistemom ponderisanja koji je propisan metodologijom obračuna EPL indeksa (OECD, 2013). Takođe, kako u zvaničnim podacima OECD-a nije objavljena vrednost subindeksa EPT za Srbiju, u radu je korišćena vrednost ovog subindeksa dobijena u skladu sa važećim zakonskim rešenjima vezanim za zaposlene sa privremenim ugovorima (za detalje obračuna, videti: Jandrić, 2019). Kao korektivni faktor, tj. kao varijable koje pokazuju nivo primene zakona, koristimo grupu indikatora koji prate kvalitet vladavine u svetu (*Worldwide governance indicators*), kao i njihov kompozitni indeks (Tabela 1):

Tabela 1. Pregled indikatora kvaliteta vladavine

1.	CC	Kontrola korupcije:
		Prikazuje percepciju o tome u kojoj se meri javna vlast koristi za sticanje privatne koristi, uključujući i sitne i krupne oblike korupcije, kao i „zarobljavanje” države od strane elita i privatnih interesa.
2.	GE	Efikasnost vlade:
		Obuhvata percepciju kvaliteta javnih usluga, kvaliteta rada javnih službi i stepen njihove nezavisnosti od političkih pritisaka, kao i percepciju kvaliteta formulisanja i sprovođenja politike i verodostojnosti vladine posvećenosti takvim politikama.

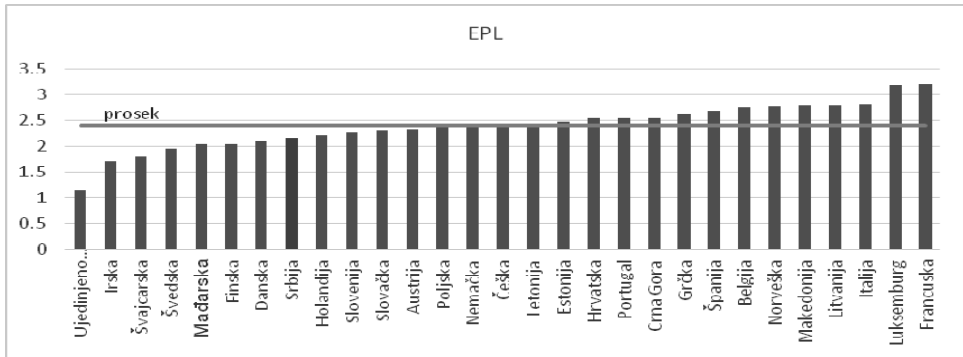
3.	PS	Politička stabilnost i odsustvo nasilja/terorizma:
Pokazuje percepciju verovatnoće političke nestabilnosti i / ili politički motivisanog nasilja, uključujući terorizam.		
4.	RL	Vladavina zakona:
Pokazuje percepciju mere u kojoj postoji poverenje i mere u kojoj se poštuju pravila društva, posebno kvalitet izvršenja ugovora, poštovanje imovinskih prava, rad policije i sudova, kao i percepcija verovatnoće kriminala i nasilja.		
5.	RQ	Kvalitet regulatornog okvira:
Pokazuje percepciju sposobnosti vlade da formuliše i primenjuje zdrave politike i propise koji dozvoljavaju i promovišu razvoj privatnog sektora.		
6.	VA	Participacija i odgovornost:
Pokazuje percepciju u kojoj meri građani zemlje mogu učestvovati u izboru vlade, kao i percepciju o slobodi izražavanja, slobodi udruživanja i o slobodi medija.		

Izvor: <https://info.worldbank.org/governance/wgi/>

Svaki od šest navedenih indikatora predstavlja agregatni, subjektivni pokazatelj koji prikazuje *de facto* stanje razvijenosti unutar dimenzije koju prati. Svaki od indikatora je nastao agregiranjem različitog broja pojedinačnih pokazatelja, na osnovu podataka dobijenih od strane stručnih procena, putem anketiranja stručnjaka i istraživanja vladinih službenika, preduzeća i domaćinstava . Kompozitni indeks kvaliteta vladavine (KIKV) dobijen je na osnovu proseka navedenih šest indikatora.

3.2. Procena efektivne zakonodavne zaštite zaposlenja

Položaj izabranih zemalja prema standardnom EPL indeksu, koji pokazuje prvenstveno *de jure* striktnost zakonodavne zaštite zaposlenja, prikazan je na Slici 1.

Slika 1. Vrednost EPL indeksa u izabranoj grupi zemalja

Izvor: <http://www.oecd.org/employment/emp/EPL-data.xlsx> i kalkulacija autora

Prikazani podaci pokazuju da je u Srbiji vrednost EPL indeksa nešto niža od proseka u izabranoj grupi evropskih zemalja. Veću fleksibilnost u ovom smislu, prema EPL indeksu, imaju Irska i Ujedinjeno Kraljevstvo, kao tradicionalno liberalnije zemlje, zatim neke od skandinavskih zemalja (Finska, Švedska i Danska, za koje je karakteristično oslanjanje na primenu koncepta fleksigurnosti – tj. koncepta čiji je cilj da se istovremeno obezbedi povećanje fleksibilnosti i sigurnosti na tržištu rada, kako bi se pomirile potrebe poslodavaca za fleksibilnom radnom snagom i potrebe radnika za sigurnošću), te Švajcarska i Mađarska.

Međutim, kada se uzme u obzir i primena zakona, rang pojedinih zemalja se značajno menja. U istraživanju koje se baziralo na korišćenju učešća sive ekonomije kao približnog pokazatelja stepena nepoštovanja zakona, pokazalo se da se rang Srbije prema vrednosti „*de facto* EPL indeksa” značajno promenio u smeru ka većoj relativnoj fleksibilnosti u okviru posmatranog skupa od 25 zemalja (Jandrić, 2019).

Kako bismo korigovali EPL indekse tako da pokazuju i stepen primene zakona, u ovom radu koristimo šest pokazatelja kvaliteta vladavine koji su navedeni u Tabeli 1, kao i kompozitni indeks kvaliteta vladavine. Korišćeni su podaci iz 2017. godine. Originalne vrednosti navedenih pokazatelja uzimaju vrednosti od -2,5 do 2,5, ali smo ih transformisali tako da uzimaju vrednosti od 0 do 5, što je čest postupak koji se primenjuje u cilju lakše interpretacije podataka. Za svaki od navedenih pokazatelja, više vrednosti ukazuju na bolju situaciju u oblasti koju pokazatelj opisuje (manji nivo korupcije, veću vladavinu prava, bolji kvalitet regulatornog okvira, i sl.). U drugom koraku je za svaku zemlju utvrđeno odstupanje vrednosti u odnosu na prosek, za svaki od navedenih sedam in-

diktora kvaliteta vladavine (šest originalnih i jedan kompozitni indikator). Zemlje sa pozitivnim odstupanjem su bolje od proseka u datoj grupi prema navedenim pokazateljima, a veće (pozitivno) odstupanje ukazuje i na bolju relativnu poziciju. U isto vreme, negativne vrednosti odstupanja ukazuju na lošiju situaciju u pogledu različitih aspekata kvaliteta vladavine, te pretpostavljamo da je u takvim slučajevima i stepen primene zakona manji. U sledećem koraku korigujemo originalne vrednosti EPL indeksa tako što vrednost indeksa sabiramo sa proizvodom dobijenog odstupanja posmatranog segmenta kvaliteta vladavine od proseka za dati indikator i proseka EPL indeksa. Na primeru pokazatelja CC i Austrije, korekcija je izvršena po formuli (1):

$$EPL_{CC \text{ Austrija}} = EPL + (\% \text{ odstupanja vrednosti pokazatelja CC za Austriju u odnosu na prosek posmatranih 29 zemalja}) * (\text{prosek EPL za posmatranih 29 zemalja}) \quad (1)$$

Kako više vrednosti originalnog EPL indeksa ukazuju na veću zakonodavnu zaštitu zaposlenja, na ovaj način je u zemljama sa pozitivnim (i većim odstupanjem), efektivni pokazatelj zakonodavne zaštite zaposlenja povećan u odnosu na originalni EPL indeks, dok se u zemljama u kojima su pokazatelji kvaliteta vladavine prava ispod proseka, efektivni pokazatelj zakonodavne zaštite zaposlenja usled korektivnog faktora smanjuje. Bitno je istaći da ovako dobijene vrednosti pokazatelja efektivne zakonodavne zaštite zaposlenja koristimo samo u cilju rangiranja zemalja u okviru određenog skupa.

Poređenje rangova izabranih zemalja prema EPL indeksu, kao i EPL indeksima koji su korigovani uz pomoć svakog pojedinačnog pokazatelja vladavine prava, te i uz pomoć kompozitnog indikatora vladavine prava, prikazani su na Tabeli 2, pri čemu niža vrednost ranga ukazuje na nižu (efektivnu) zakonodavnu zaštitu zaposlenja. Nizak rang može biti posledica niskih originalnih vrednosti EPL ili (i) slabe procenjene primene zakona.

Dok se prema *de jure* pokazatelju EPL-a Srbija nalazi u grupi zemalja sa umerenom zakonodavnom zaštitom zaposlenja, prema indeksima koji su korigovani indikatorima kvaliteta vladavine prava u cilju procene efektivne zakonodavne zaštite zaposlenja, relativna pozicija Srbije (u odnosu na ostalih 28 posmatranih zemalja) se značajno menja. Ukoliko posmatramo indekse korigovane pokazateljima percepcije kontrole korupcije, vladavine prava i kvaliteta regulatornog okvira, Srbija ima najnižu efektivnu zakonodavnu zaštitu zaposlenja u posmatranoj grupi zemalja. Kada kao korektivne indikatore koristimo percepciju političke stabilnosti, indikator „participacija i odgovornost”, kao i kompozitni indikator vladavine prava, Srbija se nalazi na drugoj poziciji, odmah iza Ujedinjenog Kraljevstva. U slučaju korekcije standardnog EPL indeksa indikatorom

percepcije efikasnosti vlade, Srbija ne menja značajno poziciju u odnosu na rang na osnovu *de jure* pokazatelja, ali se njen položaj u posmatranoj grupi zemalja i u tom slučaju blago pomera ka zemljama sa nižom (u ovom slučaju efektivnom) zakonodavnom zaštitom zaposlenja.

Tabela 2. Rangovi zemalja prema različitim *de facto* i *de jure* pokazateljima zakonodavne zaštite zaposlenja (verzija 1)

	EPL-CC rang	EPL-GE rang	EPL-PS rang	EPL-RL rang	EPL-RQ rang	EPL-VA rang	EPL (<i>de jure</i>) rang	EPL-KIKV rang
Srbija	1	5	2	1	1	2	8	2
Mađarska	2	9	7	3	3	3	5	3
UK	3	1	1	2	2	1	1	1
Slovačka	4	14	19	9	9	10	11	8
Crna Gora	5	26	5	4	5	5	20	4
Grčka	6	11	4	7	7	16	21	6
Makedonija	7	8	6	5	12	6	25	7
Hrvatska	8	18	22	10	8	8	18	10
Irska	9	2	3	6	6	4	2	5
Letonija	10	13	12	13	16	12	16	12
Češka	11	24	24	15	18	15	15	14
Slovenija	12	12	17	11	4	11	10	11
Poljska	13	19	11	8	10	9	13	9
Italija	14	22	20	12	20	25	27	16
Španija	15	27	16	20	21	23	22	18
Portugal	16	4	25	17	14	22	19	20
Švajcarska	17	6	9	14	11	7	3	13
Litvanija	18	28	27	24	25	24	26	25
Estonija	19	25	18	18	23	20	17	21
Austrija	20	15	23	25	19	18	12	22
Švedska	21	21	8	16	13	13	4	15
Holandija	22	23	15	22	22	19	9	23
Finska	23	10	14	21	17	14	6	19
Danska	24	7	10	19	15	17	7	17
Nemačka	25	3	13	23	24	21	14	24

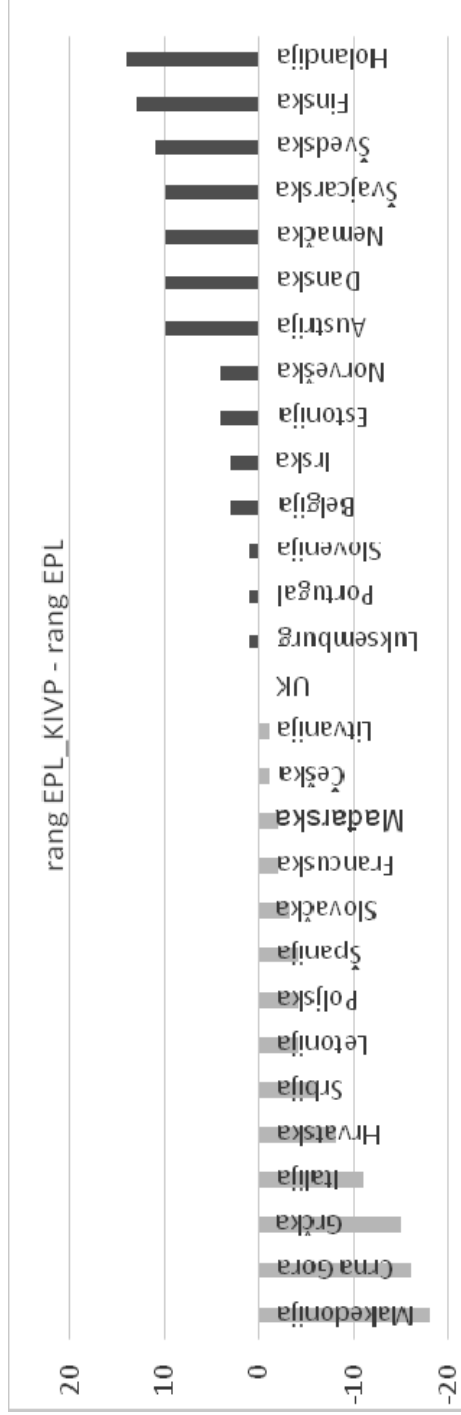
Vladavina prava i zakonodavna zaštita zaposlenja

	EPL-CC rang	EPL-GE rang	EPL-PS rang	EPL-RL rang	EPL-RQ rang	EPL-VA rang	EPL (<i>de jure</i>) rang	EPL-KIKV rang
Belgija	26	16	21	26	26	26	23	26
Francuska	27	29	26	28	28	28	29	27
Norveška	28	17	28	27	27	27	24	28
Luksemburg	29	20	29	29	29	29	28	29

Izvor: <http://www.oecd.org/employment/emp/EPL-data.xlsx>,
<https://info.worldbank.org/governance/wgi/wgidataset.xlsx> i kalkulacija autora

Promene ranga pojedinih zemalja nakon uvođenja korektivnog faktora u vidu kompozitnog indeksa kvaliteta vladavine, u cilju procene efektivne zakonodavne zaštite zaposlenja, prikazana je na Slici 2. Negativne vrednosti ukazuju na pomeranje ka nižoj efektivnoj zaštiti u odnosu na poziciju koju je zemlja imala na osnovu *de jure* pokazatelja.

Slika 2. Promena ranga zemlje nakon uvođenja korektivnog faktora KIVP



Izvor: kalkulacija autora

U cilju provere dobijenih rezultata, koristimo još jedan alternativni metod transformacije. U prvom koraku su originalne vrednosti pokazatelja kvaliteta vladavine prava takođe transformisane tako da uzimaju vrednosti između 0 i 5. Zatim je procenjen jaz u odnosu na idealnu situaciju (koja je definisana maksimalnom vrednošću 5), te je izvršena korekcija originalnog EPL indeksa po formuli (2):

$$\frac{\text{EPL} - \text{minimalna vrednost EPL}}{\text{maksimalna vrednost EPL} - \text{minimalna vrednost EPL}} \times 100 \times \frac{\text{vrednost pokazatelja kvaliteta vladavine}}{5} \quad (2)$$

Ovakav način normalizacije samog EPL indeksa (koja je sprovedena tako da indeks uzima vrednosti od 0 100) omogućuje da rangovi zemalja prema normalizovanom EPL indeksu ostanu nepromenjeni u odnosu na rangove dobijene na osnovu originalnih vrednosti EPL indeksa. Međutim, kada se uključi korektivni faktor kojim se uzimaju u obzir i različiti aspekti kvaliteta vladavine, javljaju se razlike u rangovima zemalja u odnosu na pozicije koje imaju na osnovu *de jure* pokazatelja (Tabela 3.). Što je veće odstupanje pokazatelja kvaliteta vladavine od idealne situacije, transformisani EPL indeks se putem korekcije više umanjuje i na taj način ukazuje na manju (relativnu) efektivnu zakonodavnu zaštitu zaposlenja. Kao i u Tabeli 2, niže vrednosti ranga ukazuju na manju efektivnu zakonodavnu zaštitu zaposlenja u odnosu na druge zemlje. Takođe, nizak rang može biti posledica niskih vrednosti originalnog EPL indeksa ili posledica nedostataka u primeni zakona.

Tabela 3. Rangovi zemalja prema različitim *de facto* i *de jure* pokazateljima zakonodavne zaštite zaposlenja (verzija II)

	EPL-100 rang	EPL-CC rang	EPL-GE rang	EPL-PS rang	EPL-RL rang	EPL-RQ rang	EPL-VA rang	EPL-KIKV rang
UK	1	1	1	1	1	1	1	1
Irska	2	4	2	2	3	2	2	2
Srbija	8	2	4	4	2	3	4	3
Mađarska	5	3	5	6	4	4	3	4
Švajcarska	3	5	3	3	5	5	5	5
Švedska	4	12	10	5	10	7	6	6
Crna Gora	20	7	26	10	6	8	7	7
Slovačka	11	6	13	17	7	9	13	8
Poljska	13	14	17	13	8	14	12	9

	EPL-100 rang	EPL-CC rang	EPL-GE rang	EPL-PS rang	EPL-RL rang	EPL-RQ rang	EPL-VA rang	EPL-KIKV rang
Slovenija	10	11	11	16	13	6	11	10
Grčka	21	8	15	9	11	11	19	11
Finska	6	16	8	8	14	10	8	12
Makedonija	25	9	12	12	9	20	9	13
Danska	7	19	7	7	15	12	10	14
Hrvatska	18	10	19	22	12	13	14	15
Letonija	16	13	16	15	16	17	15	16
Holandija	9	20	18	11	17	19	16	17
Češka	15	15	23	23	19	18	17	18
Austrija	12	22	14	19	23	15	18	19
Estonija	17	23	25	18	20	24	21	20
Italija	27	17	24	21	18	21	25	21
Nemačka	14	25	6	14	22	23	20	22
Portugal	19	21	9	25	21	16	22	23
Španija	22	18	27	20	24	22	23	24
Litvanija	26	24	28	26	25	26	24	25
Belgija	23	26	20	24	26	25	26	26
Norveška	24	28	21	28	27	27	27	27
Francuska	29	27	29	27	28	28	28	28
Luksemburg	28	29	22	29	29	29	29	29

Izvor: <http://www.oecd.org/employment/emp/EPL-data.xlsx>,

<https://info.worldbank.org/governance/wgi/wgidataset.xlsx> i kalkulacija autora

Rangovi zemalja po osnovu dve različite metodologije korekcije EPL indeksa (u Tabeli 4. označene kao M1 i M2) se ne razlikuju u velikoj meri – koeficijenti korelacije za svaki pojedinačni indikator uzimaju vrednosti od 0,88 do 0,94. Takođe, rangovi zemalja dobijeni na osnovu korekcije EPL indeksa pokazateljem *kontrola korupcije* su visoko korelisani sa rangovima dobijenim na osnovu indikatora *vladavina prava* (koeficijent korelacije je 0,96).

Tabela 4. Korelacija rangova dobijenih na osnovu različitih metoda korekcije

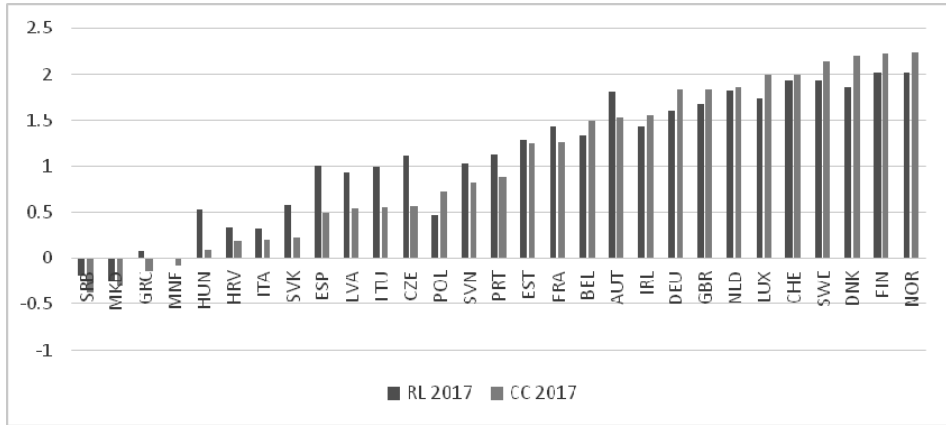
M1 \ M2	EPL_CC_100_rang	EPL_GE_100_rang	EPL_PS_100_rang	EPL_RL_100_rang	EPL_RQ_100_rang	EPL_VA_100_rang	EPL_KIVP_100_rang
EPL_CC_rang	.88	.30	.48	.79	.67	.62	.72
EPL_GE_rang	.46	.93	.57	.51	.57	.55	.51
EPL_PS_rang	.79	.63	.94	.84	.75	.82	.84
EPL_RL_rang	.93	.45	.66	.91	.77	.76	.84
EPL_RQ_rang	.94	.61	.72	.92	.92	.84	.91
EPL_VA_rang	.93	.63	.79	.95	.87	.94	.94
EPL_KIVP_rang	.96	.49	.71	.93	.83	.81	.89

Izvor: kalkulacija autora

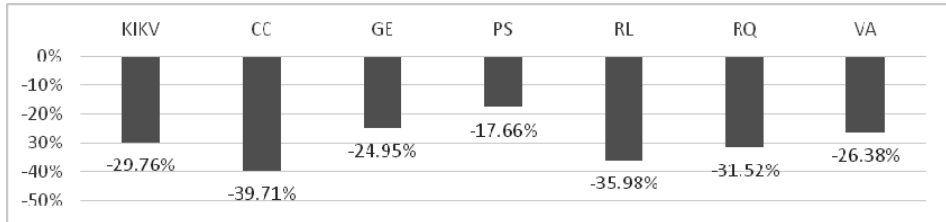
Promena ranga Srbije je u drugoj verziji obračuna nešto manja, ali je relativna pozicija pomerena u istom smeru – ka većoj fleksibilnosti, tj. ka manjoj efektivnoj zakonodavnoj zaštiti zaposlenja. Najveći pad ranga uočava se u slučajevima kada se korekcija originalnog EPL indeksa vrši pomoću pokazatelja kontrole korupcije i vladavine prava – u tom slučaju Srbija zauzima drugo mesto po osnovu efektivne zakonodavne zaštite zaposlenja, odmah iza Ujedinjenog Kraljevstva.

Ovakav uticaj pokazatelja vezanih za korupciju i vladavinu prava ne iznenađuje. Među posmatranim indikatorima najkritičniji institucionalni pokazatelj za Republiku Srbiju je konstantno *kontrola korupcije* (CC) i *vladavina prava* (RL)⁸. Iako je Srbija ostvarila značajan pomak u navedenim pokazateljima u poslednje dve decenije, i dalje značajno zaostaje za ostalim evropskim zemljama (Slike 3. i 4.).

⁸ Jakopin, E. (2018). Privredni rast i institucionalna tranzicija Republike Srbije. *Ekonomski Horizonti*, 20(2), 95-108.

Slika 3. Vrednosti indikatora CC i RL u posmatranom skupu zemalja, 2017.

Izvor: <https://info.worldbank.org/governance/wgi/wgidataset.xlsx> i kalkulacija autora

Slika 4. Srbija – relativna odstupanja u odnosu na prosek posmatrane grupe evropskih zemalja,

Izvor: <https://info.worldbank.org/governance/wgi/wgidataset.xlsx> i kalkulacija autora (na osnovu transformisane skale)

Kada je u pitanju rang Srbije po osnovu efektivne zakonodavne zaštite zaposlenja, slični rezultati su dobijeni i kada je rang korigovan na osnovu učešća sive ekonomije – u veoma sličnoj grupi zemalja, Srbija se nakon korekcija originalnog EPL indeksa našla odmah iza Ujedinjenog Kraljevstva i Irske⁹, pri čemu je rang ove dve zemlje prvenstveno posledica niskih vrednosti originalnih (*de jure*) EPL indeksa. S druge strane, iako vrednost EPL indeksa u poređenju sa drugim evropskim zemljama nije visoka, dodatna fleksibilnost u ovom domenu postignuta je na manje poželjan način – kroz izbegavanje primene zakonskih propisa.

⁹ Jandrić, M. (2019). Measures of de facto employment protection legislation. Management: Journal Of Sustainable Business And Management Solutions In Emerging Economies, forthcoming articles

Ipak, potrebno je naglasiti da i sam EPL indeks kao mera *de jure* zakonodavne zaštite zaposlenja ima svoje nesavršenosti. Pored određene mere subjektivnosti koja je prisutna u samom merenju i ponderisanju, dešava se i da određeni aspekti relevantnih pravnih normi nisu obuhvaćeni indeksom. Takođe, zakonska rešenja u pojedinim zemljama podrazumevaju da su određene grupe preduzeća ili radnika izuzete od zakonskih odredbi ili su podložne izmenjenim odredbama. Kada je reč o indikatorima kvaliteta vladavine, jedno od važnih ograničenja je vezano za subjektivnost ocena na osnovu kojih se indikatori kreiraju – postoji mogućnost pojave značajnih razlika između merenja pojave i merenja percepcije o njoj¹⁰. Kada su u pitanju i pravni okvir i stepen primene propisanih normi, reč je o pojavama koje su teško merljive i koje nije lako precizno numerički iskazati, te je pred budućim istraživanjima zadatak da daju adekvatan odgovor na ove probleme.

4. ZAKLJUČAK

I pored velikog broja empirijskih istraživanja i razvoja u metodološkom pristupu, mnogi odgovori na pitanje kako zakonodavna zaštita zaposlenja utiče na tržište rada i dalje nedostaju. U literaturi se sve češće naglašava da je jedan od ključnih nedostataka velikog broja empirijskih studija koje se bave ovim problemom vezan za činjenicu da ključni pokazatelji zakonodavne zaštite zaposlenja ne uzimaju u dovoljnoj meri u obzir stepen primene zakonskih odredbi u praksi. Takođe, pokazalo se da se rezultati empirijskih procena ekonomskih posledica zakonodavne zaštite zaposlenja razlikuju kada se umesto *de jure* koriste *de facto* mere EPL-a. Studije koje koriste pokazatelje koji uzimaju u obzir i zakonsku regulativu iz ove oblasti, ali i njenu primenu, i dalje su retke. Jedan od razloga je i nedostatak pokazatelja koji istovremeno daju informacije o striktnosti regulative koju određuju prvenstveno zakonske odredbe, kao i o njihovom obuhvatu i primeni. Kako bi se utvrdila razlika između *de jure* i *de facto* stanja u ovoj oblasti u literaturi se koriste učešće sive ekonomije, struktura zaposlenih, ali i varijable koje pokazuju stepen vladavine prava i efikasnosti države.

U ovom radu smo kao meru *de jure* zakonodavne zaštite zaposlenja koristili vrednosti EPL indeksa. Kao korektivni faktor, tj. kao varijable koje pokazuju nivo primene zakona, koristimo grupu indikatora koji prate kvalitet vladavine u svetu, kao i njihov kompozitni indeks. Posmatrani indikatori su: kontrola korupcije, efikasnost vlade, politička stabilnost i odsustvo nasilja/terorizma, vlada-

¹⁰ Tanasković, S. (2018). Dometi i ograničenja rangiranja Srbije prema različitim indeksima poslovnog okruženja. *Kvartalni Monitor*, 54 (jul-septembar 2018), 53-62.

vina zakona, kvalitet regulatornog okvira i stepen participacije i odgovornosti. Pokazalo se da se, iako se prema *de jure* pokazatelju EPL-a Srbija nalazi u grupi zemalja sa umerenom zakonodavnom zaštitom zaposlenja, prema indeksima koji daju informaciju o efektivnoj zakonodavnoj zaštiti zaposlenja, relativna pozicija Srbije (u odnosu na ostalih 28 posmatranih zemalja) značajno menja, i to u smeru ka većoj fleksibilnosti, tj. ka manjoj efektivnoj zakonodavnoj zaštiti zaposlenja. Najveći pad ranga uočava se u slučajevima kada se korekcija originalnog EPL indeksa vrši pomoću pokazatelja *kontrola korupcije* i *vladavina prava*, što nije iznenađujuće kada se ima u vidu pozicija Srbije po osnovu ovih indikatora.

LITERATURA

Arandarenko, M. (2004). International advice and labour market institutions in South-East Europe. *Global Social Policy*, 4(1), 27–53.

Avdagić, S. (2015). Does Deregulation Work? Reassessing the Unemployment Effects of Employment Protection. *British Journal of Industrial Relations*, 53(1), 6–26. <https://doi.org/10.1111/bjir.12086>

Avdagić, S., & Salardi, P. (2013). Tenuous link: labour market institutions and unemployment in advanced and new market economies. *Socio-Economic Review*, 11(4), 739–769. <https://doi.org/10.1093/ser/mwt009>

Berger, J., Biffi, G., Schuh, U., & Strohner, L. (2016). *Updating of the labour market model*. Brussels: European Commission - Directorate-General for Employment Social Affairs and Inclusion. <https://doi.org/10.2767/691738>

Boeri, T., Helppie, B., & Macis, M. (2008). *Labor regulations in developing countries: A review of the evidence and directions for future research*. *World Bank Social Protection Discussion Paper 833*. <https://doi.org/10.1007/s00285-014-0778-7>

Boeri, T., & van Ours, J. (2008). *The Economics of Imperfect Labor Markets*. Princeton University Press.

Botero, J. C., Djankov, S., La Porta, R., Lopez-De-Silanes, F., & Shleifer, A. (2004). The regulation of labor. *Quarterly Journal of Economics*, 119(4), 1339–1382. <https://doi.org/10.1162/0033553042476215>

Caballero, R. J., Cowan, K. N., Engel, E. M. R. A., & Micco, A. (2013). Effective labor regulation and microeconomic flexibility. *Journal of Development Economics*, 101, 92–104. <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2012.08.009>

Calderon, C., Chong, A., & Leon, G. (2007). Institutional enforcement, labor-market rigidities, and economic performance. *Emerging Markets Review*, 8(1), 38–49. <https://doi.org/10.1016/j.ememar.2006.11.001>

Cazes, S., & Nešporová, A. (2003). *Labour markets in transition: balancing flexibility & security in Central and Eastern Europe*. Geneva: International Labour Organization.

Cazes, S., & Nešporová, A. (2007). *Flexicurity – a Relevant Approach in Central and Eastern Europe*. Geneva: ILO.

Eamets, R., & Paas, T. (2007). Flexicurity: Combining Labour Market Flexibility and Security in the Baltic States. In H. Jørgensen & P. K. Madsen (Eds.), *Flexicurity and Beyond Finding a new agenda for the European Social Model* (pp. 391–420). Copenhagen: DJØF Publishing.

Ederveen, S., & Thissen, L. (2007). Can labour market institutions explain high unemployment rates in the new EU member states? *Empirica*, 34(4), 299–317. <https://doi.org/10.1007/s10663-006-9030-z>

Fialova, K., & Schneider, O. (2009). Labor market institutions and their effect on labor market performance in the new EU member countries. *Eastern European Economics*, 47(3), 57–83. <https://doi.org/10.2753/eee0012-8775470303>

Heckman, J. J., & Pages, C. (2000). The Cost of Job Security Regulation: Evidence from Latin American Labor Markets. *Inter-American Development Bank Working Paper 430*. <https://doi.org/10.1353/eco.2000.0007>

International Monetary Fund (IMF). (2003). Unemployment and Labor Market Institutions: Why Reforms Pay Off. In *World Economic Outlook*. Washington, DC.

Jakopin, E. (2018). Privredni rast i institucionalna tranzicija Republike Srbije. *Ekonomski Horizonti*, 20(2), 95-108. <https://doi.org/doi:10.5937/ekonhor1802095J>

Jandrić, M. (2014). *Fleksibilnost i sigurnost na tržištu rada i uticaj na nezaposlenost u zemljama u tranziciji*. Doktorska disertacija. Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu.

Jandrić, M., & Aleksić, D. (2018). Institucije i politike tržišta rada. In A. Kostić (Ed.), *Ekonomija – zaposlenost i rad u XXI veku* (pp. 191–226). Beograd: Srpska akademija nauka i umetnosti.

Jandrić, M., & Savićević, I. (2014). Pokazatelji fleksibilnosti tržišta rada: primer Srbije. In M. Jakšić & M. Arandarenko (Eds.), *Reforme i razvoj: stanje, rezultati i početak pregovora Srbije sa EU* (pp. 151-164.). Beograd: Ekonomski fakultet u Beogradu.

Jandrić, M. (2019). Measures of de facto employment protection legislation. *Management: Journal Of Sustainable Business And Management Solutions In Emerging Economies*, forthcoming articles

Kanbur, R., & Ronconi, L. (2018). Enforcement matters: The effective regulation of labour. *International Labour Review*, 157(3), 331–356. <https://doi.org/10.1111/ilr.12073>

Kaufmann, D., & Zoido-lobatón, P. (1999). *Governance Matters. Policy Research Working Paper* (Vol. 1296). The World Bank.

Lehmann, H., & Muravyev, A. (2012). Labour market institutions and labour market performance: What can we learn from transition countries? *Economics of Transition*, 20(2), 235–269. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0351.2012.00435.x>

Loboguerrero, A. M., & Panizza, U. G. (2005). Inflation and Labor Market Flexibility: The Squeaky Wheel Gets the Grease. *Inter-American Development Bank #495*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.417064>

Meulders, D., & Wilkin, L. (1987). *Labour Market Flexibility: Critical introduction to the analysis of a concept. Labour and Society* (Vol. 12). Geneva: ILO.

Micevska, M. (2004). Unemployment and Labour Market Rigidities in Southeast Europe. *GDN-SEE Working Paper 049 -The Vienna Institute for International Economic Studies*.

OECD. (2013). *Employment Outlook 2013*. OECD Publishing. https://doi.org/10.1787/empl_outlook-2013-en

Rutkowski, J., & Scarpetta, S. (2005). *Enhancing job opportunities: Eastern Europe and the former Soviet Union*. Washington DC: The World Bank.

Tanasković, S. (2018). Dometi i ograničenja rangiranja Srbije prema različitim indeksima poslovnog okruženja. *Kvartalni Monitor*, 54 (jul-septembar 2018), 53-62.

PSIHOLOŠKI UGOVORI I RADNA PONAŠANJA ZAPOSLENIH U DRŽAVNOJ ADMINISTRACIJI: PRIMER SRBIJE

Biljana Bogićević Milikić¹

E-mail: bbiljana@eunet.rs

Milica Čučković²

E-mail: radovanovic.milica18@gmail.com.

Apstrakt: *U ovom radu smo pokušali da istražimo prirodu veze između psiholoških ugovora i radnih ponašanja zaposlenih u sektoru državne administracije. Ispitivana je veza između kršenja i povrede psiholoških ugovora, s jedne strane, i radne angažovanosti, namere da se napusti organizacija i odsustvovanja sa posla, s druge strane, na uzorku od 94 državna službenika zaposlenih u državnoj upravi Republike Srbije. Rezultati istraživanja su potvrdili da kršenje psiholoških ugovora jeste prediktor promena u nivou radne angažovanosti i namere da se napusti organizacija, ali ne i dužine odsustvovanja sa posla zaposlenih u državnoj upravi. S druge strane, povreda psihološkog ugovora korelira i prediktor je promena u sve tri vrste istraživanih radnih ponašanja.*

Ključne reči: *državna uprava, psihološki ugovor, radna angažovanost, namera napuštanja organizacije, odsustvovanje sa posla*

Jel klasifikacija: M54, J53, J63

PSYCHOLOGICAL CONTRACTS AND WORK- RELATED BEHAVIOURS OF EMPLOYEES IN STATE ADMINISTRATION: THE EVIDENCE FROM SERBIA

Abstract: *In this paper we made an attempt to investigate the nature of the relationship between psychological contracts and work behaviours of the employees in state administration. We explore the relationship between psychological contract breach and psychological contract violation, on one hand, and work engagement, turnover intention and absenteeism, on the other hand, on the sample of 94 civil servants employed in the state administration of the Republic of Serbia. Research findings confirmed that psychological contract breach is the predictor of changes in work*

¹ Univerzitet u Beogradu, Ekonomski fakultet

² Univerzitet u Beogradu, Ekonomski fakultet, diplomirani master ekonomista.

engagement and turnover intentions; however, it is not related to the absenteeism of employee in state administration. On the other hand, psychological contract violation is found to correlate and predict changes in all thee investigated work behaviours.

Key Words: *State Administration, Psychological Contract, Work Engagement, Turnover Intention, Absenteism*

1. UVOD

Stvaranje profesionalne, depolitizovane, transparentne i odgovorne državne uprave je postao *sine qua non* povećanja kvaliteta javnih usluga u uslovima ograničenih resursa i sve značajniji izazov za većinu zemalja, a posebno za privrede u tranziciji. Kontinuirana izgradnja profesionalnog i depolitizovanog službeničkog sistema je jedan od ključnih uslova za zakonito, stručno i delotvorno obavljanje upravnih poslova kojima se ostvaruju javne funkcije i sprovodi politika.

Budući da kvalitet javnih usluga direktno i najneposrednije zavisi od ponašanja državnih službenika, istraživanje njihovih stavova i ponašanja privlači sve veću pažnju kako u akademskoj tako i u stručnoj javnosti. Kreiranje i održavanje pozitivnih radnih stavova i ponašanja među državnim službenicima je glavni izazov sa kojima se u uslovima rastućeg pritiska javnosti suočava menadžment državne uprave. Zato je važno istražiti prirodu stavova i ponašanja i njihov odnos među zaposlenima u ovom sektoru. Da li je njihovo radno ponašanje slično ili različito u odnosu na zaposlene u privatnom sektoru? Šta utiče na njihovo radno ponašanje?

Postoje brojni dokazi da, između ostalog, psihološki ugovor koji se formira u svesti pojedinca prilikom ulaska u organizaciju (nezavisno od volje poslodavca, sa verom da postoji saglasnost obe strane – pojedinca i poslodavca) bitno utiče na stavove, ponašanje i zadovoljstvo zaposlenih kroz kontinuirano preispitivanje odnosa razmene između poslodavca i zaposlenog (Anderson & Schalk, 1998). Psihološki ugovor predstavlja skup očekivanja koje pojedinac ima u odnosu na to kako će doprineti ostvarenju ciljeva organizacije i šta će zauzvrat dobiti od organizacije (Rousseau & McLean Parks, 1993; Guillermo & Rousseau, 2004). Može se definisati i kao skup očekivanja koje pojedinac ima o uslovima razmene između njega i organizacije, a na čije formiranje utiče organizacija (Rousseau, 1995) ili kao percepcija zaposlenog o međusobnim obavezama koje postoje između njega i njegovog poslodavca (Rousseau, 1990). Psihološki ugovor predstavlja i vrstu kognitivnog modela ili šeme (Rousseau, 1995), koja se razvija kroz iskustvo i koju pojedinci koriste da interpretiraju svet oko sebe i koja generišu odgovarajuća

ponašanja (Gioia & Sims, 1978). Za razliku od svih ostalih formalnih ugovora, psihološki ugovor nije formalno sačinjen, niti su svi elementi tog ugovora određeni u procesu pregovaranja između zaposlenog i poslodavca.

Mnogi smatraju da, u većini organizacija, kršenje elemenata psihološkog ugovora ne predstavlja izuzetak, već pravilo, pa percepcije o kršenju psihološkog ugovora mogu biti snažan prediktor promena u stavovima i ponašanju zaposlenih (Robinson & Rousseau, 1994). Međutim, većina radova u relevantnoj literaturi se bavi odnosom psiholoških ugovora i radnih stavova, a vrlo je malo empirijskih istraživanja o uticaju psiholoških ugovora na radna ponašanja zaposlenih, zbog čega je ova oblast istraživanja često i kritikovana (Guest, 1998; Arnold, 1996; Rousseau, 1995). Budući da su istraživanja u državnoj upravi još ređa, u ovom radu smo učinili pokušaj da istražimo da li među državnim službenicima u državnoj upravi Republike Srbije postoji percepcija o kršenju psihološkog ugovora, ako postoji koliko je snažna i da li postoji veza između kršenja psiholoških ugovora i njihovog radnog ponašanja na sličan način kao u privatnom sektoru. Ispitujemo da li između kršenja psiholoških ugovora i radnih ponašanja postoji linearna povezanost i, ako postoji, kolika je snaga te veze, koji je smer povezanosti (pozitivan/negativan) i kakvi su uzročno-posledični odnosi između njih tj. da li je kršenje psihološkog ugovora predaktor promena u radnim ponašanjima zaposlenih u državnoj upravi. Vrste radnih ponašanja koje posmatramo su: 1) radna angažovanost, 2) odsustvovanje sa posla i 3) napuštanje organizacije.

Rad, pored uvoda, ima još četiri dela. U drugom delu rada predstavljen je teorijski okvir istraživanja i na osnovu pregleda relevantne literature definisane su istraživačke hipoteze. U trećem delu rada opisan je kontekst i primenjena metodologija istraživanja. Rezultati istraživanja i njihova diskusija predstavljeni su u četvrtom delu rada. Najzad u poslednjem delu rada, izvedeni su zaključci i implikacije, ukazano je na metodološka ograničenja rada i buduće pravce istraživanja u ovoj oblasti.

2. TEORIJSKI OKVIR

2.1. Pojam i definisanje psihološkog ugovora

Radni odnosi, u čijem kontekstu se formiraju psihološki ugovori, ishodište su društvene razmene, koja podrazumeva razmenu ekonomskih i socio-emocionalnih resursa između učesnika razmene. Odnos razmene je uređen tzv. *normom reciprociteta*, zbog čega svaki od učesnika razmene očekuje dobitak koji

je ekvivalentan onome što je uložio (Coyle-Shapiro & Parzefall, 2008). Norma reciprociteta nalaže da svaka od strana u odnosu razmene ima svoja prava i obaveze, gde je ulog jednak očekivanoj koristi, čime odnos društvene razmene prerađa u proces uzvraćanja „recipročnih gratifikacija” (Gouldner, 1960, str. 173.), a sam odnos biva kontinuirano obnavljan i učvršćivan, budući da među učesnicima proizvodi „osećanja lične obaveze, zahvalnosti i poverenja” (Blau, 1964, str. 123). Iako norma reciprociteta, praktično, omogućava održivost društvene razmene, odnos između dve strane često može počivati na nedovoljno definisanim uslovima razmene, čime se akterima ostavlja otvoren prostor za sopstvenu interpretaciju svojih i tuđih obaveza, a odluka o isplati koristi ostavljena je kao diskreciono pravo onome ko koristi „isplaćuje” (Blau, 1964). U takvom kontekstu formiraju se psihološki ugovori koji predstavljaju individualno verovanje u postojanje recipročnih obaveza (Rousseau, 1989, 1990), gde je odnos razmene regulisan normom reciprociteta, a ugovorni karakter odnosa zagarantovan verovanjem da je dogovor o uslovima razmene između dve strane postignut. Pri tome, formalan ugovor ne mora faktički postojati, već je dovoljno da postoji u „oku svog držaoca” (Rousseau, 1989). Psihološki ugovor formira se onda kada zaposleni veruje da je dogovor o međusobnim pravima i obavezama u radnom odnosu postignut (Rousseau, 1989, 1990; Robinson & Rousseau, 1994) i kada zaposleni ulaže svoje resurse verujući da će zauzvrat dobiti dogovoreni razmenski ekvivalent, koji često ima karakter odložene isplate.

Verujući u reciprocitet razmene, a na osnovu svojih očekivanja o sopstvenim pravima i obavezama u odnosu sa poslodavcem (McLean Parks et al., 1998), zaposleni, u svojoj svesti, formira psihološki ugovor koji određuje: a) način na koji će se on ponašati u radnom odnosu, b) njegovu percepciju organizacije i c) njegove reakcije na tretman koji dobija od nje. Teorija o psihološkim ugovorima prepoznaje psihološke ugovore kao kognitivne šeme, odnosno mentalne modele razmene (Rousseau, 2003), koji zaposlenima pomažu da u odnosu društvene razmene interpretiraju informacije koje dobijaju i da reaguju na kontekstualne faktore. Obezbeđujući mentalne procese za kodiranje i dekodiranje informacija iz okruženja, procenu iskustava, rešavanje problema i anticipiranje budućnosti (Taylor & Crocker, 1981), kognitivne šeme predstavljaju svojevrstni vodič zaposlenima u procesu kreiranja sopstvenog iskustva u određenoj organizaciji i određujuće utiču na njegovo ponašanje. Tako psihološki ugovori, predstavljajući skup pretpostavki na kojima, prema uverenjima zaposlenog, radni odnos počiva, umnogome definišu radno iskustvo zaposlenog. Iako prisutni u svakom dobrovoljnom odnosu razmene, psihološki ugovori dobijaju posebno na značaju onda kada bivaju prekršeni, čemu literatura o psihološkim ugovorima posvećuje najviše pažnje.

Kršenje psihološkog ugovora (engl. *psychological contract breach*) predstavlja spoznaju da je organizacija napravila propust u ispunjenju onoga što zaposleni veruje da je bilo predmet ugovora (Morisson & Robinson, 1997), odnosno da je organizacija prekršila obećano. Može nastati bilo usled stvarnog neispunjenja dogovorenog, bilo kao posledica subjektivne percepcije zaposlenog da obećanja nisu ispunjena (Robinson & Morrison, 2000). Kršenje psihološkog ugovora nastaje ili onda kada se organizacija ne pridržava dogovorenog ili, pak, kada postoje različite interpretacije dogovora između zaposlenog i organizacije, kao i njihovih međusobnih prava i obaveza. Nepridržavanje dogovora od strane predstavnika organizacije može biti prouzrokovano nemogućnošću organizacije da sprovede obećano (usled izmenjenih situacionih faktora, nepažljivo postavljenih međusobnih obaveza koje nije moguće ispoštovati itd.) ili onda kada postoji odsustvo volje da se dogovor sprovede (Morrison & Robinson, 1997). S druge strane, kršenje psihološkog ugovora neretko nastaje u situaciji kada postoji jaz u načinu interpretacije i razumevanja dogovora između dve strane, odnosno kada zaposleni i predstavnici (agenti) organizacije imaju različite predstave o njihovim međusobnim pravima i obavezama. Ovakva situacija se najčešće javlja usled: a) postojanja različitosti u kognitivnim šemama dveju strana u radnom odnosu, b) odsustva adekvatne komunikacije prilikom formiranja međusobnih očekivanja, c) same prirode obostranih obećanja na relaciji zaposleni – organizacija, a koja je prilično složena i fragmentisana (Morrison & Robinson, 1997) i ostavlja prostor za subjektivno tumačenje uslova dogovora. U trenutku kada zaposleni percipira da je dogovor prekršen i da je organizacija napravila propust u izvršenju dogovorenog, u svesti zaposlenog dolazi do pojave kršenja psihološkog ugovora. Percepcija da je dogovor prekršen stvara potrebu kod zaposlenog da pronade objašnjenje novonastale situacije, što dalje utiče na njegove radne stavove (Zhao, Wayne, Glibkowski & Bravo, 2007). Radni stavovi, kao relativno trajne predispozicije ponašanja ljudi u organizaciji, mogu biti izmenjeni pod uticajem percepcije da je dogovor između dve strane prekršen, budući da pretpostavke na kojima radni odnos počiva (postupanje u dobroj veri, poverenje i načelo recipročnog uzvratanja) bivaju preispitivane.

Kršenje psihološkog ugovora, u suštini, jeste uočavanje da obećano nije ispunjeno; to može biti kratkoročnog daha i rezultovati u „povratku” pojedinca u stanje „stabilnog” psihološkog ugovora ili se, alternativno, može razviti u osećaj potpune povrede psihološkog ugovora (Pate, Martin, & McGoldrick, 2003, str. 559). Budući da kršenje psihološkog ugovora u svesti zaposlenog pokreće proces interpretacije novonastale situacije, percepcija da su odredbe ugovora prekršene proizvode snažna afektivna reaganja – *povredu psihološkog ugovora* (engl. *psychological contract violation*), koja predstavlja emotivnu reakciju pojedinca na kognitivnu spoznaju da je ugovor prekršen (Robinson & Morrison,

2000; Zhao et al., 2007; Cassar & Briner, 2011). Emotivna reakcija najčešće uključuje afektivno iskustvo frustracije, razočarenja i ljutnje (Morrison & Robinson, 1997), za šta se dalje vezuju osećanja povređenosti, izdaje i preispitivanja pretpostavki na kojima odnos razmene počiva (Rousseau, 1989). Na jačinu povrede psihološkog ugovora utiče proces interpretacije njegovog kršenja, a na koji uticaj imaju individualne karakteristike zaposlenog, veličina diskrepance između ostvarenog i obećanog, njene ocene pravičnosti, socijalnog konteksta i ustaljenih praksi (Morrison & Robinson, 1997). Dok je kršenje ugovora saznanje da poslodavac (organizacija) nije ispoštovao ono što zaposleni veruje da je dogovoreno, povreda ugovora je rezultat kognitivno-emocionalnog procesa pojedinca i njeni efekti mogu sezati mnogo dalje od puke percepcije da dogovor nije ispoštovan, podrivajući time temelje na kojima odnos između dveju strana počiva i utičući na eroziju poverenja u odnosu društvene razmene između zaposlenog i organizacije.

2.2. Psihološki ugovori i radna ponašanja zaposlenih

Psihološki ugovori, a posebno njihovo neispunjenje, ostavljaju posledice na radno okruženje, budući da vrši uticaj na radne stavove i radna ponašanja zaposlenih. Moguće kognitivne reakcije na neispunjenje psihološkog ugovora uključuju, na primer, smanjenje zadovoljstva poslom, posvećenosti organizaciji i lojalnosti, ali i povećanje cinizma zaposlenog usmerenog na rukovodioce, organizaciju kao celinu i/ili organizacione politike (Robinson & Morrison, 1995; Carbery, Garavan, O'Brien & McDonnell, 2003). Bihevioralne reakcije mogu uključiti promene kao što su odsustvovanje sa posla, smanjenje radnog napora i slično (Guest, Conway & Briner, 1996; Guest & Conway, 1997, 1998). Neka istraživanja (Organ, 1988) pokazuju da se u organizacijama u kojima zaposleni percipiraju da se njihov poslodavac pridržava dogovorenog može očekivati da će oni u većoj meri praktikovati tzv. građansko ponašanje unutar organizacije (engl. *organizational citizenship behavior*). Sa druge strane, različite studije (McLean Parks & Kidder 1994; Turnley & Feldman, 2000) pokazuju da će u slučaju kršenja psihološkog ugovora zaposleni biti skloniji ili da demonstriraju nefunkcionalna ponašanja ili da značajno umanje svoje radne napore usled smanjenja motivacije (Parzefall & Coyle-Shapiro, 2011). Empirijska istraživanja, takođe, potvrđuju da kršenje psihološkog ugovora podriiva poverenje zaposlenih prema organizaciji (Robinson, 1996; Zhao et al., 2007), na čijim pretpostavkama se zasniva norma reciprociteta koja omogućuje kontinuirano obavljanje odnosa društvene razmene. Kada se temelji ovih pretpostavki dovedu u pitanje, proces motivacije zaposlenih biva narušen, što negativno utiče na radne stavove

zaposlenih – zadovoljstvo poslom i posvećenost organizaciji (Cassar & Briner, 2011; Colye-Shapiro & Kessler, 2008; Robinson & Rousseau, 1994; Zhao et al, 2007; Guest, 1998; Tekleab, Takeuchi & Taylor, 2005; Bal, De Lange, Jansen & Van Der Velde, 2008). Meta-studija (Zhao et al., 2007) dokazuje postojanje veze i između kršenja psihološkog ugovora i individualne efektivnosti.

Negativne posledice kršenja psihološkog ugovora na radna ponašanja zaposlenih su utoliko veće, ukoliko oni snažnije percipiraju da je do kršenja došlo namerno; u slučaju da percipiraju da je kršenje ugovora eksterno uslovljeno i da je do njega došlo nezavisno od volje poslodavca, odnos razmene može ostati netaknut i nepromenjen. Međutim, neki autori ističu da su u stvarnim radnim situacijama zaposleni daleko skloniji da svako kršenje ugovora od strane poslodavca percipiraju kao namerno (Parzefall & Coyle-Shapiro, 2011).

Literatura o psihološkim ugovorima nudi širok spektar empirijskih studija koje dokazuju postojanje negativnog uticaja kršenja psihološkog ugovora na stavove zaposlenih pretpostavljajući da radni stavovi snažno utiču na organizaciono ponašanje, a što je u skladu sa prethodnim empirijskim studijama (Harrison, Newman & Roth, 2006). Zato u ovom radu nastojimo da istražimo prirodu odnosa između kršenja i povrede psihološkog ugovora i radnih ponašanja, obrađujući pažnju, pre svega, na radnu angažovanost zaposlenih, napuštanje organizacije i odsustvovanje sa posla.

2.2.1. Radna angažovanost

Radna angažovanost (engl. work engagement) predstavlja pozitivno i ispunjavajuće stanje uma koje je u vezi sa radom, a koje je definisano energičnošću, predanošću (posvećenošću) i udubljenost u predmet rada (Schaufeli, Salanova, Gonzalez-Roma & Bakker, 2002). Sve više dobija na značaju, budući da, iako podložna fluktuaciji s protokom vremena, može biti pouzdan alat za predviđanje individualnih, timskih i organizacionih rezultata (Bakker & Albrecht, 2018), usled svoje povezanosti sa pozitivnim radnim stavovima (Bakker & Schaufeli, 2014), ponašanjem na nivou radne uloge i građanskim ponašanjem u organizaciji (Breckler, 1984; Christian, Garza & Slaughter, 2011). Definisana kao psihološko-motivaciono stanje koje prati investiranje lične energije pojedinca u posao koji obavlja (Schaufeli & Bakker, 2010), radnu angažovanost moguće je razložiti na tri komponente: 1) energičnost, koja je predstavlja spremnost da se investira trud, da se istraje uprkos poteškoćama na poslu i kao mentalna fleksibilnost tokom rada, 2) predanost (posvećenost), koja se odnosi na uključuje-

nost zaposlenog u posao koji obavlja, osećaje inspiracije, ponosa i izazova koji posao nosi i osećaj sopstvenog značaja prouzrokovanog radom i 3) udubljenost, koja se odnosi na duboku i potpunu koncentraciju koja iskršava tokom rada, kada vreme neprimetno protiče i kada zaposlenom postaje teško da se odvoji od predmeta rada (Schaufeli et al., 2002; Bakker & Schaufeli, 2017).

Rejton i Jalabik (Rayton & Yalabik, 2014) u svom empirijskom istraživanju radnu angažovanost dovode u vezu sa psihološkim ugovorima oslanjajući se na koncept teorije društvene razmene i dokazuju da kršenje psihološkog ugovora negativno utiče na angažovanost zaposlenih. Ističu da, zbog principa norme reciprociteta, kršenje psihološkog ugovora proizvodi osećaj gubitka resursa, kome sledi recipročno uskraćivanje radne angažovanosti zaposlenog, budući da se ona može posmatrati kao razmenski ekvivalent onome što organizacija obezbeđuje svojim radnicima.

Nastojeći da utvrdimo da li slična povezanost postoji i na uzorku zaposlenih u državnoj upravi, definisali smo istraživačke hipoteze:

H1: Postoji jaka negativna linearna korelacija između kršenja psihološkog ugovora i radne angažovanosti zaposlenih u državnoj upravi.

H1a: Kršenje psihološkog ugovora jeste prediktor promena u nivou radne angažovanosti zaposlenih u državnoj upravi.

Takođe, u svrhu dobijanja celovite slike uticaja psiholoških ugovora na radna ponašanja zaposlenih, istražujemo i afektivnu reakciju zaposlenih na kršenje ugovora, odnosno osećaj povrede psihološkog ugovora i njegov uticaj na radnu angažovanost u skladu sa preporukama novijih istraživanja (Abela & Debono, 2019), pa pretpostavljamo sledeće:

H2: Postoji jaka negativna linearna korelacija između povrede psihološkog ugovora i radne angažovanosti zaposlenih u državnoj upravi.

H2a: Povreda psihološkog ugovora jeste prediktor promena u nivou radne angažovanosti zaposlenih u državnoj upravi

2.2.2. Napuštanje organizacije

Namera da se napusti organizacija (engl. *turnover intention*) smatra se pouzdanim alatom koji može adekvatno zameniti predviđanje i opisivanje stvarnog napuštanja organizacije (Tett & Meyer, 1993;), budući da se namera o napuštanju vidi kao snažan prediktor ponašanja – stvarnog odlaska iz organizacije (Hom & Griffeth, 1995; Takleab, Takeuchi & Taylor, 2005). Definisana kao svesna i odluč-

na spremnost da se napusti organizacija (Tett & Meyer, 1993) ili kao namera zaposlenog da dobrovoljno promeni posao ili organizaciju u kojoj radi (Schyns, Torka & Gössling, 2007), namera napuštanja organizacije u literaturi se smatra poslednjim korakom u misaonom procesu donošenja odluke da se organizacija zaista i napusti (Hom & Griffeth, 1995; Hom, Griffeth & Sellaro, 1984).

Budući da kršenje psihološkog ugovora za zaposlenog predstavlja negativni događaj (prema Zhao et al., 2007), percepcija da je organizacija prekršila ugovor može se odraziti na radne stavove i ponašanje zaposlenog. Napuštanje organizacije za zaposlenog može biti svojevrsna kazna za prestup koji je organizacija načinila, a namera napuštanja neretko je rezultat smanjenja produktivnog ponašanja i želje da se ulaže napor za ostvarivanje organizacionih ciljeva.

Literatura o psihološkim ugovorima obiluje empirijskim istraživanjima koja dokazuju da postoji pozitivna korelacija između kršenja psihološkog ugovora i namere da se napusti organizacija (Barnett, Gordon, Gareis & Morgan, 2004; Tekleab et al., 2005). Percepcija o kršenju psihološkog ugovora je u snažnoj vezi sa nezadovoljstvom, mislima o napuštanju organizacije i stvarnim napuštanjem (Bunderson, 2001). Sa druge strane, dokazana je negativna korelacija između kršenja psihološkog ugovora i želje da se ostane u organizaciji (Robinson & Rousseau, 1994; Robison, 1996).

Budući da u relevantnoj literaturi ne postoje istraživanja u sektoru državne uprave, ili su izrazito retka, u ovom radu težimo da ispitamo da li slična, pozitivna korelacija postoji između kršenja i povrede psihološkog ugovora i namere da se organizacija napusti i među zaposlenima u državnoj upravi, pa pretpostavljamo sledeće:

H3: Postoji jaka pozitivna linearna korelacija između kršenja psihološkog ugovora i namere zaposlenih u državnoj upravi da napuste organizaciju.

H3a: Kršenje psihološkog ugovora jeste prediktor promena namere da se napusti organizacija među zaposlenima u državnoj upravi.

H4: Postoji jaka pozitivna linearna korelacija između povrede psihološkog ugovora i namere zaposlenih u državnoj upravi da napuste organizaciju.

H4a: Povreda psihološkog ugovora jeste prediktor promena namere da se napusti organizacija među zaposlenima u državnoj upravi.

2.2.3. Odsustvovanje sa posla

Napuštanje organizacije i odsustvovanje sa posla mogu se razumeti kao dve manifestacije radnog ponašanja u kojima zaposleni prestaje da ulaže napor ili odustaje od ponašanja koja doprinose ostvarenju organizacionih ciljeva (Muchinsky, 1977). Dok je napuštanje organizacije znatno prisutnije u istraživačkoj literaturi, *odsustvovanje sa posla* (engl. *abseenteism*) je nejasno definisano, a rezultati empirijskih istraživanja su često neuporedivi, budući da se oslanjaju na različite definicije ovog pojma, a korišćene skale nemaju svodni i uporedivi psihometrijski kvalitet (Macnisky, 1977). Odsustvovanje sa posla se najčešće dovodi u vezu sa zdravstvenim razlozima; ipak, odsustvovanje kao neretka pojava u organizacijama, može biti rezultat različitih faktora, a istraživačima su, zbog dostupnosti podataka, najčešće na raspolaganju samo oni koji ukazuju na odsustvovanje koje je u organizaciji registrovano kao bolovanje zaposlenih. Odsustvovanje zaposlenih sa posla predstavlja trošak za organizaciju, stoga je u njenom interesu da potrebu zaposlenih za odsustvovanjem umanjuje. Potreba zaposlenih za odsustvovanjem može biti rezultat neadekvatnog tretmana od strane organizacije, koji zaposleni registruje kao kršenje psihološkog ugovora. Neka empirijska istraživanja su pokazala da je kršenje psiholoških ugovora povezano sa niskim poverenjem prema organizaciji, koje je onda povezano sa percepcijom o niskom nivou saradnje u organizaciji i češćim odsustvovanjima sa posla (Deery, Iverson & Walsh, 2006); druga istraživanja, pak, eksplicitno dokazuju da je kršenje psiholoških ugovora prediktor odsustvovanju sa posla (Johnson & O'Leary-Kelly, 2003).

Težeći da ispitamo da li slična veza postoji i na uzorku zaposlenih u sektoru državne uprave, pretpostavljamo sledeće:

H5: Postoji jaka pozitivna linearna korelacija između kršenja psihološkog ugovora i odsustvovanja zaposlenih u državnoj upravi sa posla.

H5a: Kršenje psihološkog ugovora jeste prediktor promena u dužini odsustvovanja sa posla zaposlenih u državnoj upravi.

H6: Postoji jaka pozitivna linearna korelacija između povrede psihološkog ugovora i odsustvovanja zaposlenih u državnoj upravi sa posla.

H6a: Povreda psihološkog ugovora jeste prediktor promena u dužini odsustvovanja sa posla zaposlenih u državnoj upravi.

3. METODOLOGIJA ISTRAŽIVANJA

3.1. Kontekst istraživanja: Državna uprava Republike Srbije

Delokrug rada. Državna uprava Republike Srbije je deo izvršne vlasti koji vrši sledeće poslove: 1) učestvuje u oblikovanju politike Vlade (priprema nacрте zakona, drugih propisa i opštih akata za Vladu, predlaže Vladi strategije razvoja i druge mere kojima se oblikuje politika Vlade), 2) prati stanja u oblastima iz svoga delokruga, 3) obavlja izvršne poslove (izvršava zakone, druge propise i opšte akte, tako što donosi propise, rešava u upravnim stvarima, vodi evidencije, izdaje javne isprave i preduzima upravne radnje), 4) vrši inspekcijски nadzor nad sprovođenjem zakona i drugih propisa neposrednim uvidom u poslovanje i postupanje fizičkih i pravnih lica, 5) stara se da se rad javnih službi odvija prema zakonu, 6) obavlja razvojne poslove i 7) obavlja ostale stručne poslove (npr., prikupljanje i analiza podataka, sačinjavanje izveštaja i drugih materijala kojima doprinose razvoju oblasti iz svog delokruga).³

Organi državne uprave. Državnu upravu čine sledeći organi:⁴ (1) *Ministarstva* – ukupno 16: 1) Ministarstvo finansija; 2) Ministarstvo privrede; 3) Ministarstvo poljoprivrede, šumarstva i vodoprivrede; 3a) Ministarstvo zaštite životne sredine; 4) Ministarstvo građevinarstva, saobraćaja i infrastrukture; 5) Ministarstvo rudarstva i energetike; 6) Ministarstvo trgovine, turizma i telekomunikacija; 7) Ministarstvo pravde; 8) Ministarstvo državne uprave i lokalne samouprave; 9) Ministarstvo unutrašnjih poslova; 10) Ministarstvo odbrane; 11) Ministarstvo spoljnih poslova; 11a) Ministarstvo za evropske integracije; 12) Ministarstvo prosvete, nauke i tehnološkog razvoja; 13) Ministarstvo zdravlja; 14) Ministarstvo za rad, zapošljavanje, boračka i socijalna pitanja; 15) Ministarstvo omladine i sporta; 16) Ministarstvo kulture i informisanja; (2) *Organi uprave u sastavu ministarstva*: a) uprave (obrazuju se za izvršne i s njima povezane inspekcijske i stručne poslove), b) inspektorati (obrazuju se za inspekcijske i s njima povezane stručne poslove) i c) direkcije (obrazuju se za stručne i s njima povezane izvršne poslove koji se, po pravilu, odnose na privredu); (3) *Posebne organizacije*: a) sekretarijati (obrazuju se za stručne poslove značajne za sve organe državne uprave i s njima povezane izvršne poslove) i b) zavodi (obrazuju se za stručne poslove koji iziskuju primenu posebnih metoda i saznanja i s njima povezane izvršne poslove).

³ Prema Zakonu o državnoj upravi („Službeni glasnik Republike Srbije” br. 79/2005, 101/2007, 95/2010, 99/2014, 47/2018 i 30/2018).

⁴ Prema Zakonu o ministarstvima („Službeni glasnik Republike Srbije” br. 44/2014, 14/2015, 54/2015, 96/2015 - dr. zakon i 62/2017).

Rad organa državne uprave podleže nadzoru Vlade, Narodne skupštine (preko nadzora nad radom Vlade i članova Vlade) i sudova (preko upravnog spora nadziru zakonitost pojedinačnih akata organa državne uprave donesenih u upravnim stvarima).

Zaposleni u državnoj upravi. Poslove u organima državne uprave obavljaju: 1) *državni službenici* (poslove iz delokruga organa državne uprave) i 2) *nameštenici* (prateće pomoćno-tehničke poslove u državnom organu). Prema podacima iz jula 2019. godine, broj zaposlenih u državnoj upravi RS bio je 25.476⁵, što predstavlja umanjeno u odnosu na prethodne godine (2009. godine je, na primer, registrovano 30.730 zaposlenih, 2004. godine 27.613 zaposlenih). Broj zaposlenih u državnoj upravi predstavlja 3,78% ukupnog broja zaposlenih u javnom sektoru (673.443⁶). Od ukupnog broja zaposlenih u državnoj upravi RS 71,8% je zaposleno na neodređeno (18.290), 10,24% na određeno (2.610) i 17,96% po osnovu privremenih i povremenih poslova i ugovora). Prema podacima SUK-a iz septembra 2019, broj državnih službenika je 20.900, a nameštenika 4.576. Poseban problem u praćenju broja zaposlenih u državnoj upravi RS predstavlja činjenica da se ovi podaci ne objavljuju, da se zaposleni različito obuhvataju u različitim izveštajima međunarodnih organizacija, a kada se zvanično objavljuju, obično se broj zaposlenih u državnoj upravi prikazuje zbirno sa nekim drugim grupama zaposlenih u okviru javnog sektora.

Radna mesta državnih službenika dele se na 1) položaje i 2) izvršilačka radna mesta, a u zavisnosti od složenosti poslova, ovlašćenja i odgovornosti. *Položaj* je radno mesto na kome državni službenik ima ovlašćenja i odgovornosti vezane za vođenje i usklađivanje rada u državnom organu. Položaj se stiče postavljenjem od Vlade ili drugog državnog organa ili tela i uključuju sledeća radna mesta: pomoćnik ministra, sekretar ministarstva, direktor organa uprave u sastavu ministarstva, pomoćnik direktora organa uprave u sastavu ministarstva, direktor posebne organizacije, zamenik i pomoćnik direktora posebne organizacije, direktor službe Vlade, zamenik i pomoćnik direktora službe Vlade, zamenik i pomoćnik Generalnog sekretara Vlade, republički javni pravobranilac i zamenik republičkog javnog pravobranioca. Položaji u sudovima i javnim tužilaštvima određuju se aktom Vrhovnog kasacionog suda, odnosno Republičkog javnog tužioca, a u ostalim državnim organima položaji se određuju aktima tih

⁵ Prema podacima Centralnog registra obaveznog socijalnog osiguranja (CROSO). Broj ne uključuje zaposlene u Ministarstvu unutrašnjih poslova, Ministarstvu odbrane, poreskoj administraciji.

⁶ Prema podacima CROSO.

organa. *Izvršilačka radna mesta* jesu sva radna mesta koja nisu položaji, uključujući i radna mesta rukovodilaca užih unutrašnjih jedinica u državnom organu. Izvršilačka radna mesta razvrstavaju se po zvanjima, u zavisnosti od složenosti i odgovornosti poslova, potrebnih znanja i sposobnosti i uslova za rad na sledeći način: viši savetnik, samostalni savetnik, savetnik, mlađi savetnik, saradnik, mlađi saradnik, referent i mlađi referent.

Upravljanje ljudskim resursima. Svi procesi i aktivnosti upravljanja ljudskim resursima (zapošljavanje, planiranje, analiza posla, plate, razvoj i stručno usavršavanje, napredovanje, zdravlje i bezbednost zaposlenih i otpuštanje) uređene su zakonskim (prvenstveno Zakonom o državnim službenicima) i podzakonskim propisima, pa su, prema tome, javni i unapred poznati svim zaposlenima i kandidatima za zapošljavanje u državnoj upravi RS. Jedan od problema je što se za veliki broj državnih službenika primenjuju specijalni propisi u oblasti regrutacije i selekcije, plata, ocenjivanja performansi (na primer, u Ministarstvu unutrašnjih poslova, carini, poreskoj administraciji i zavodima za izvršenje krivičnih sankcija). Ministarstvo unutrašnjih poslova RS je tek tokom 2018. godine prebacio oko 400 (od ukupno 39.564) zaposlenih iz statusa policijskih službenika u status državnih službenika. Takođe, poseban problem vršenja političkog pritiska na državnu administraciju ogleda se u činjenici da je u julu 2019. godine od ukupno 350 položaja, 56% lica na položajima bilo u statusu vršioca dužnosti.⁷ Od 2018, odnosno 2019. godine uvodi se sistem kompetencija kao osnova za kreiranje i upravljanje svim aktivnostima ULJR-a.

Aktuelno stanje: reforma državne uprave. Reforma državne uprave u Republici Srbiji započela je znatno kasnije u poređenju sa ostalim privredama u tranziciji, i to 2000. godine nakon političkih promena, mada sve do 2010. nije bilo značajnijih pomaka (Janićijević & Bogićević Milikić, 2011). Politika reforme zasniva se na principima evropskog upravnog prostora (Control and Management System Baselines for European Union Membership, Civil Service Baselines).⁸ Najvažniji zahtevi se odnose na jačanje profesionalizma i poštovanje osnovnih principa rada i glavnih elemenata položaja državnih službenika, a to su: pravni osnov regulisanja položaja državnih službenika, uspostavljanje i primena principa zakonitosti, odgovornosti i nepristrasnosti u radu, transparentan proces zapošljavanja na osnovu zasluga i uz korišćenje javnih konkursa kao instrumenta regrutacije, depolitizacija uprave, uspostavljanje sistema napredova-

⁷ Prema podacima SUK-a.

⁸ Videti: Sigma Baselines, *Control and Management System Baselines for European Union Membership*, OECD, October 1999.

nja na osnovu zasluga i ostvarenih performansi, efikasno upravljanje ljudskim resursima itd.⁹ Pored nesumnjivog doprinosa Evropske unije razvoju i primeni standarda pravnog položaja državnih službenika u zemljama članicama, veliki uticaj imaju i druge međunarodne organizacije, kao što su OUN, Savet Evrope i Međunarodna organizacija rada (MOR).

Polazeći od smernica Evropske unije o potrebama razvoja javno-službeničkog sistema, u Republici Srbiji su usvojeni brojni strateški dokumenti,¹⁰ čime su stvorene pretpostavke za sistemski pristup reformi javne uprave i definisani pravci njenog razvoja. Opšti cilj reforme je unapređenje rada javne uprave i obezbeđivanje visokog kvaliteta usluga građanima i privrednim subjektima i stvaranje takve uprave koja će doprineti ekonomskoj stabilnosti. Osim reforme državno-službeničkog sistema, državna uprava se, usled ekonomske krize, suočila i sa rastućom potrebom štednje i racionalizacije (Bogićević Milikić & Janičijević, 2009), usled čega poslednjih deset godina dolazi do smanjenja broja zaposlenih, zamrzavanja plata, smanjenja plata i zamrzavanja zapošljavanja (zakonom se određuje maksimalan broj zaposlenih u javnom sektoru). Posledica ograničavanja zapošljavanja je da je zaustavljen rast broja zaposlenih i da raste udeo zaposlenih na određeno vreme. Takođe, izmenama Zakona o državnim službenicima olakšano je otpuštanje državnih službenika. Zbog svega navedenog, moglo bi se očekivati da su zaposleni u državnoj upravi, naročito poslednjih desetak godina, razvili percepcije o kršenju psiholoških ugovora.

⁹ Opširnije u: Sigma Balkans Reports, *Republic of Serbia, Public Service and the Administrative Framework*, June, 2007; Sigma Paper No 23, *Preparing Public Administrations for the European Administrative Space*, OECD, Paris, 1998; Sigma Paper No 27, *European Principles for Public Administration*, OECD, Paris, 1998; OECD, Sigma Baselines, *Control and Management System Baselines for European Union Membership*, October 1999; OECD, *Administrative Capacities for EU membership*, Public Management Forum, Paris, 2000.

¹⁰ Videti: *Strategija reforme državne uprave u Republici Srbiji i Akcioni plan za sprovođenje reforme državne uprave*, Ministarstvo za državnu upravu i lokalnu samoupravu, Beograd, mart 2005; *Strategija reforme javne uprave u Republici Srbiji za period 2014-2016. godine* („Sl. Glasnik RS” br. 020-656/2014), Beograd, 2014; *Strategija stručnog usavršavanja državnih službenika u Republici Srbiji* („Sl. glasnikRS” br. 56/2011, 51/2013); Vlada RS, *Fiskalna strategija za 2017. Godinu sa projekcijama za 2018. i 2019. godinu, 2017; Strategija razvoja interne finansijske kontrole u javnom sektoru u Republici Srbiji za period 2017-2020. godine*, 2017. Od značaja je i *Akcioni plan za Poglavlje 23* koji predstavlja krovni strateški dokument u ovoj oblasti, a kojim se predviđaju aktivnosti usvajanja i sprovođenja strategije razvoja ljudskih resursa za pravosuđe, a na osnovu analize potreba i obima posla. Videti: Republika Srbija, Pregovaračka grupa za Poglavlje 23, *Akcioni plan za Poglavlje 23*, 2015.

3.2. Metod istraživanja

Radi prikupljanja primarnih podataka, u istraživanju smo koristili metod anketiranja. Korišćen je upitnik sa ukupno dvadeset osam pitanja: kršenje psiholoških ugovora (5 pitanja), povreda psihološkog ugovora (četiri pitanja), radna angažovanost (devet pitanja), napuštanje organizacije (jedno pitanje), odsustvovanje sa posla (jedno pitanje) i demografske karakteristike (osam pitanja).

U pogledu načina popunjavanja upitnika od strane ispitanika, opredelili smo se za tehniku „papir-olovka”, radi povećanja responzivnosti ispitanika, budući da je reč o zaposlenima u državnoj upravi koji su nepoverljivi prema bilo kakvim istraživanjima. Učešće u istraživanju je bilo dobrovoljno i bez finansijske nadoknade.

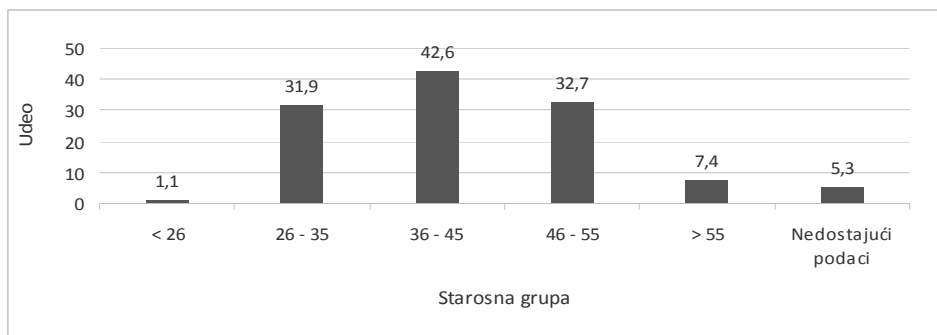
Anketiranje je sprovedeno u toku radnog vremena, među slučajno izabranim zaposlenima koji su tog dana bili na poslu, i na osnovu odobrenja pomoćnika ministara da se istraživanje sprovede. Istraživači su ispitanike, pre otpočinjanja popunjavanja upitnika, detaljno informisali o svrsi istraživačkog projekta, načinu popunjavanja upitnika i obavezi istraživača da podatke analiziraju isključivo grupno i u naučno-istraživačke svrhe.

Istraživanje je sprovedeno u periodu mart – jun 2019. godine u tri organa državne uprave: 1) Ministarstvu unutrašnjih poslova RS (MUP), 2) Ministarstvu za državnu upravu i lokalnu samoupravu RS (MDULS) i 3) Službi za upravljanje kadrovima Vlade Republike Srbije (SUK). Kada je u pitanju Ministarstvo unutrašnjih poslova, u istraživanje su uključeni samo zaposleni sa statusom državnih službenika, budući da se na zaposlene sa statusom policijskog službenika primenjuju posebni propisi koji kreiraju sasvim drugačije radno okruženje u odnosu na ostatak državne uprave. Da bi se sprovedo istraživanje, izbor organa državne uprave je obavljen na osnovu ličnih kontakata istraživača.

Hipoteze su testirane uz pomoć Pirsonovog koeficijenta korelacije i regresione analize, a istraživanje upotunjeno deskriptivnom statistikom i ANOVA analizom.

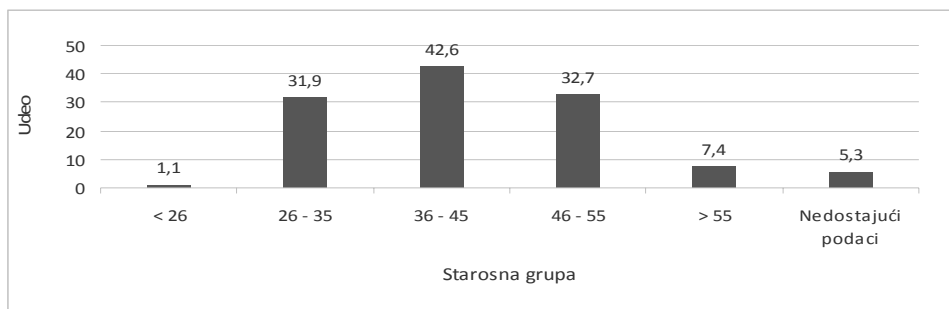
Uzorak. U istraživanju su učestvovala 94 zaposlena iz sektora državne uprave (41 iz MUP-a, 29 iz MDULS-a i 24 iz SUK-a), sa rodom strukturom koju čine 85,6% žene i 14,4 % muškarci. Starosna struktura ukazuje da je najveći broj ispitanika (42,6%) u okviru starosne grupe 36 – 45 godina (vidi sliku 1).

Slika 1. Starosna struktura zaposlenih u uzorku



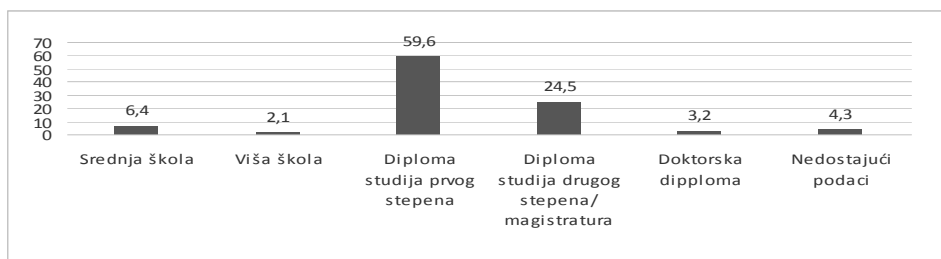
U pogledu vrste radnog mesta – pozicije, podaci pokazuju da 69,1% zaposlenih radi na poziciji izvršioca, dok je 26,6 % zaposleno na rukovodećim pozicijama – srednjeg ili višeg nivoa (vidi sliku 2).

Slika 2. Struktura zaposlenih u uzorku prema vrsti radnog mesta/ poziciji



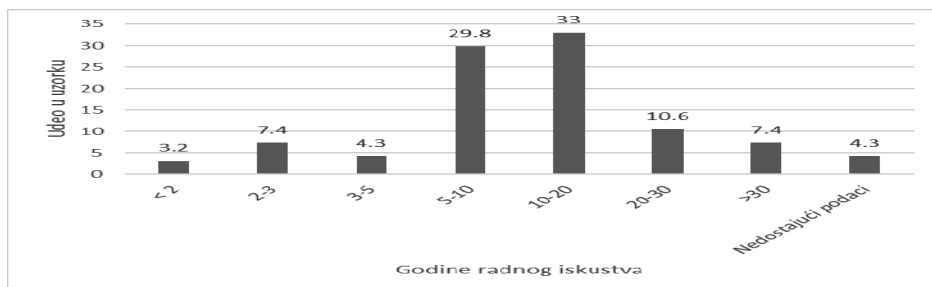
Obrazovna struktura zaposlenih u uzorku ukazuje da 87,3% zaposlenih ima fakultetsku diplomu, od čega je najveći udeo (59,6%) zaposlenih sa diplomom osnovnih studija (slika 3).

Slika 3. Obrazovna struktura zaposlenih u uzorku



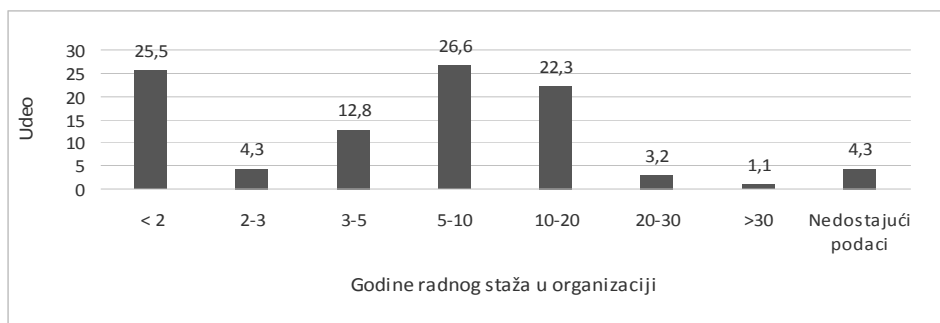
Struktura zaposlenih prema godinama radnog staža ukazuje na to da najveći udeo ispitanika (33%) ima između 10 i 20 godina radnog staža u organizaciji (vidi sliku 4).

Slika 4. *Struktura zaposlenih prema godinama radnog iskustva*



Na slici 5 predstavljena struktura zaposlenih prema godinama staža u državnoj upravi, gde je četvrtina ispitanika novozaposlenih sa manje od dve godine radnog staža u organizaciji. Podaci pokazuju da je najveći broj ispitanika u državnoj upravi proveo između 5 i 10 godina (26,6%).

Slika 5. *Struktura zaposlenih prema godinama radnog staža u organizaciji*



Varijable. Instrumenti za opisivanje varijabli (kršenje i povreda psihološkog ugovora, radna angažovanost i namera napuštanja organizacije) koji su korišćeni u istraživanju prevedeni su sa engleskog jezika metodom dvostrukog prevoda, a u prethodnim empirijskim studijama dokazala su zadovoljavajuću internu konzistentnost. Za opisivanje varijable *odsustvovanje sa posla* opredelili smo se za samoiskaze zaposlenih o broju dana odsustva zbog zdravstvenih razloga.

Kršenje psihološkog ugovora (KPU). U istraživanju je korišćen pristup globalnog merenja psihološkog ugovora sačinjen od pet iskaza (Morison & Robinson, 2000), gde ispitanici na sedmostepenoj skali izražavaju u kojoj meri veruju da su uslovi, obećani od strane poslodavca, ispunjeni. Rezultat se dobija kao aritmetička sredina svih pet iskaza sa teorijskim rasponom od 1 do 7, gde viši broj označava viši stepen kršenja psihološkog ugovora. Pouzdanost skale potvrđena je u ranijim istraživanjima – $\alpha=0,92$ (Robinson & Morrison, 2000), a na uzorku zaposlenih u državnoj upravi ima Kronbahov α koeficijent $\alpha=0,90$.

Povreda psihološkog ugovora (PPU). Dobija se kao totalni skor četiri iskaza čiji se odgovori daju na sedmostepenoj skali. Skala je razvijena od strane Robinson & Morrison (2000) i poseduje zadovoljavajuću internu konzistentnost dokazanu u prethodnim – $\alpha=0,92$ (Robinson & Morrison, 2000) i sadašnjem istraživanju – $\alpha=0,92$.

Radna angažovanost (RA). Za merenje radne angažovanosti korišćena je UWES 9 skala (Schaufeli & Bakker, 2004) koja kroz devet iskaza meri stepen energičnosti, predanosti i udubljenosti u posao, čiji zajednički skor opisuje stepen angažovanosti zaposlenog na poslu. Interna konzistentnost instrumenta ima zadovoljavajuću internu konzistentnost dokazanu na uzorku zaposlenih u sektoru državne uprave – $\alpha=0,92$.

Namera napuštanja organizacije (NNO). Merena je na trostepenoj skali, gde su ispitanici izražavali stepen u kojem veruju da će u narednih godinu dana načiniti fokusiran napor da promene zaposlenje napuštanjem organizacije u kojoj rade i prelaskom u novu (*Nije verovatno; U nekoj meri je verovatno; Veoma je verovatno*), u skladu sa prevodom skale koju su dali Lambert, Lin i Barton (Lambert, Lynne & Barton, 2001).

Odsustvovanje sa posla (OSP). Indikatori odsustvovanja sa posla mogu biti (Huse & Taylor, 1962): 1) učestalost odsustvovanja – broj puta koliko je zaposleni odsustvovao; 2) ukupan broj dana tokom kojih je zaposleni bio odsutan sa posla; 3) učestalost odsustvovanja koje je bilo jednodnevno; 4) odsustvovanje usled zdravstvenih razloga (ili navedenih zdravstvenih razloga). U radu smo se opredelili za iskaze zaposlenih o broju dana tokom kojih su bili odsutni iz zdravstvenih razloga, s obzirom na to da smo težili isključivanju onih dana koji su zakonski zagarantovani (npr. korišćenje godišnjeg odmora, obeležavanje slave, odsustvovanje zbog zakonom predviđenih porodičnih obaveza itd.).

4. REZULTATI ISTRAŽIVANJA I DISKUSIJA

4.1. Deskriptivna statistika

Deskriptivna statistika (vidi tabelu 1) pokazuje da izmerene vrednosti varijabli odstupaju od svojih teorijskih vrednosti mera centralne tendencije.

Tabela 1. Deskriptivna statistika

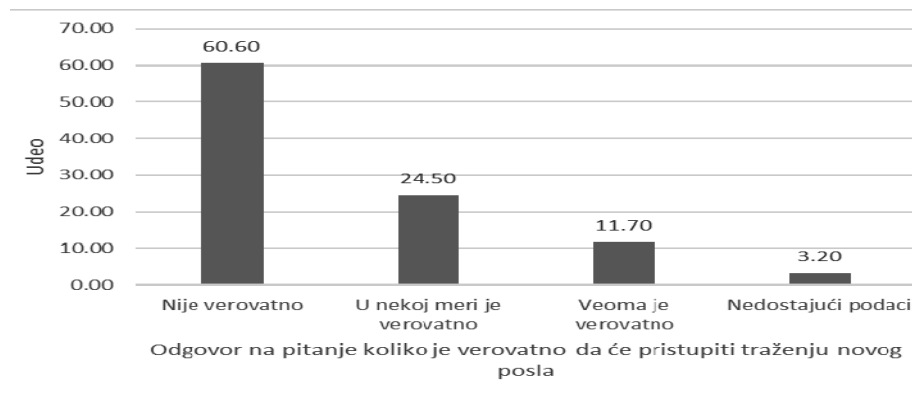
Deskriptivne mere	Kršenje psihološkog ugovora	Povreda psihološkog ugovora	Radna angažovanost	Namera o napuštanju organizacije	Odsustvovanje sa posla
Validni	94	94	94	91	90
Nedostajući	0	0	0	3	4
Aritm. sredina	2,8777	1,9255	4,6111	1,495	1,2778
Medijana	2,6000	1,0000	5,0000	1,000	1,0000
Modus	1,00	1,00	5,33	1,0	1,00
S.D.	1,59084	1,36775	1,18587	0,7051	0,74995
Koef. simetrije	0,429	1,529	-1,298	1,089	2,761
Std. greška koef. sim.	0,249	0,249	0,249	0,253	0,254
Koef. spljoštenosti	-1,000	1,625	1,261	-0,152	6,649
Std. greška koef. spljoš.	0,493	0,493	0,493	0,500	0,503
Teorijski raspon	1-7	1-7	0-6	1-3	1-4

Izvor: izlaz iz SPSS-a

Analizom varijable *kršenje psihološkog ugovora*, čiji je teorijski raspon 1-7, gde 1 označava odsustvo kršenja psihološkog ugovora, utvrđujemo da u sektoru državne uprave najveći broj zaposlenih smatra da su očekivanja koja imaju od organizacije mahom ispunjena (mod.=1, med.=2,6), dok je izmerena aritmetička sredina (A.S.=2,87) izmeštena ulevo u odnosu na svoju teorijsku vrednost (teorijska A.S.=3,5). *Povreda psihološkog ugovora* kod zaposlenih čini se kao još ređa pojava, budući da mere centralne tendencije ukazuju da najveći broj ispitanika beleži odsustvo frustracije, ljutnje i besa prema organizaciji usled neispunjenja odredbi psihološkog ugovora (A.S.=1,92, med.=1; mod.=1). *Radna angažovanost* izmerena je na nivou znatno većem od svoje teorijske aritmetičke sredine (izmerena A.S.=4,61; teorijska A.S.=6), ukazujući da, prema datoj skali, najveći broj ispitanika iskazuje da se osećaju energično tokom rada, predano i udubljeno u predmet rada veoma često. Analizom varijable *namera o napuštanju posla* utvrdili smo da je nešto više od trećine ispitanika izrazilo da u narednih godinu dana postoji izvestan stepen verovatnoće da će pristupiti traženju novog posla od kojih sigurnu iskazanu nameru ima najmanje 11,7%. Uzorak ima

3,2% nedostajućih odgovora na ovo pitanje, dok je 60,6% ispitanika dalo je odgovor da nema nameru napuštanja organizacije (vidi sliku 6).

Slika 6. Struktura zaposlenih prema iskazanoj nameri napuštanja posla

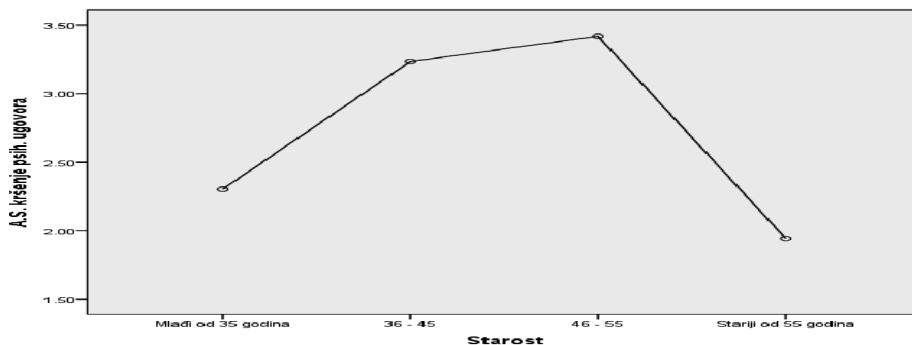


4.2. Analiza varijanse

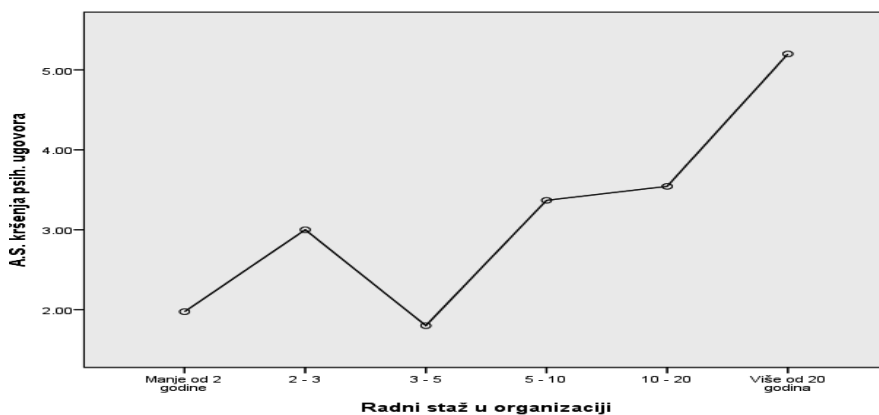
Kako je fokus rada na analizi kršenja psiholoških ugovora među zaposlenima u sektoru državne uprave, sprovedena je ANOVA analiza gde su za faktorske varijable uzete demografske varijable (pol, starost, pozicija, radno iskustvo i godine radnog staža u organizaciji) i pripadnost organu državne uprave.

Analizom nije dokazana značajna razlika u percepciji kršenja psihološkog ugovora između: 1) muškaraca i žena; 2) između grupa zaposlenih različite dužine ukupnog radnog iskustva; 3) između zaposlenih na različitim pozicijama. Sa druge strane, razlike u percepciji, odnosno skorovima varijabli kršenja psihološkog ugovora bivaju značajne kada se kao faktorska varijabla koristi: 1) *starosna grupa* kojoj pripadaju ispitanici (vidi sliku 7), gde najviši stepen kršenja psihološkog ugovora percipiraju zaposleni starosne dobi od 46 do 55 godina, 2) *godine radnog staža u organizaciji* (vidi sliku 8), gde najviši stepen kršenja psihološkog ugovora percipiraju zaposleni koji rade duže od 20 godina u državnoj upravi i 3) *pripadnost organu državne uprave* (vidi sliku 9), gde je prosečni nivo percepcije KPU najniži među zaposlenima SUK-a (sa aritmetičkom sredinom od 2,066, i sa maksimalnim pojedinačnim skorom od 4,60), dok najviši prosečan skor iskazuju zaposleni MUP-a (A.S.=3,465, maksimalni pojedinačni skor od 6,80), koji je nešto viši od teorijski očekivane aritmetičke sredine percepcije kršenja psihološkog ugovora.

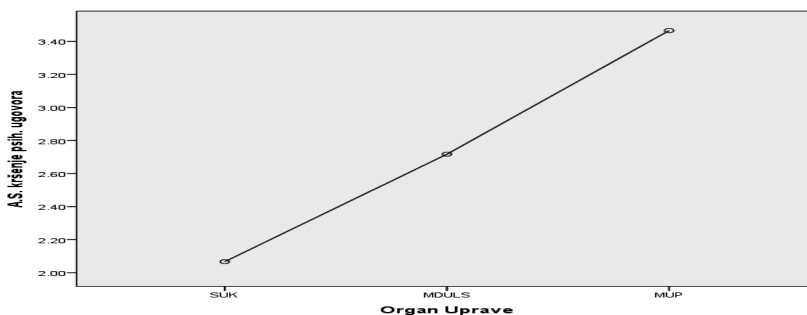
Slika 7. Razlika u aritmetičkim sredinama skorova varijable Kršenje psihološkog ugovora prema starosnoj grupi



Slika 8. Razlika u aritmetičkim sredinama skorova varijable KPU prema dužini radnog staža u državnoj upravi



Slika 9. Razlika u aritmetičkim sredinama skorova varijable KPU prema organu državne uprave



4.3. Testiranje hipoteza

Za testiranje hipoteza H1-H6 koristili smo *Pirsonov r koeficijent korelacije*, a rezultati analize su prikazani u tabeli 2.

Analizom rezultata zaključuje se da kršenje psihološkog ugovora negativno linearno korelira sa radnom angažovanošću zaposlenih ($r=-0,637$, $p<0,05$), a pozitivno sa namerom napuštanja organizacije ($r=0,441$, $p<0,05$). Rezultati pokazuju i da ne postoji značajna linearna korelacija između kršenja psihološkog ugovora i odsustvovanja sa posla, što ne znači da ne postoji neka druga vrsta povezanosti.

S druge strane, povreda psihološkog ugovora negativno linearno korelira sa radnom angažovanošću zaposlenih ($r=-0,475$, $p<0,01$), a pozitivno sa namerom napuštanja organizacije ($r=0,532$, $p<0,01$) i odsustvovanjem sa posla ($r=0,248$, $p<0,01$).

Tabela 2. Tabela korelacije varijabli

Varijabla	1	2	3	4
1 Kršenje psihološkog ugovora				
2 Povreda psihološkog ugovora	0,721**			
3 Radna angažovanost	-0,637**	-0,475**		
4 Namera napuštanja organizacije	0,441**	0,532**	-0,355**	
5 Odsustvovanje sa posla	0,205	0,248*	-0,386**	0,172

** Značajna korelacija za $p<0,01$

* Značajna korelacija za $p<0,05$

Kada se, pored smera korelacije (pozitivna/negativna), analizira i snaga uočenih korelacija između istraživanih varijabli, može se zaključivati o ispravnosti postavljenih hipoteza, kao što je to predstavljeno u tabeli 3.

Tabela 3. Rezultati testiranja hipoteza H1-H6 analizom korelacije

Istraživačke hipoteze	Pirsonov koeficijent r	Snaga veze***	Rezultat testiranja
H1: Postoji jaka negativna korelacija između kršenja psihološkog ugovora i radne angažovanosti zaposlenih u državnoj upravi.	-0,637**	Jaka linearna povezanost	potvrđena
H2: Postoji jaka negativna korelacija između povrede psihološkog ugovora i radne angažovanosti zaposlenih u državnoj upravi.	-0,475**	Osrednja linearna povezanost	delimično potvrđena

H3: <i>Postoji jaka pozitivna korelacija između kršenja psihološkog ugovora i namere zaposlenih u državnoj upravi da napuste organizaciju.</i>	0,441**	Osrednja linearna povezanost	delimično potvrđena
H4: <i>Postoji jaka pozitivna korelacija između povrede psihološkog ugovora i namere zaposlenih u državnoj upravi da napuste organizaciju.</i>	0,532**	Osrednja linearna povezanost	delimično potvrđena
H5: <i>Postoji jaka pozitivna korelacija između kršenja psihološkog ugovora i odsustvovanja zaposlenih u državnoj upravi sa posla.</i>	0,205 (korelacija nije značajna)	Ne postoji linearna povezanost	odbačena
H6: <i>Postoji jaka pozitivna korelacija između povrede psihološkog ugovora i odsustvovanja zaposlenih u državnoj upravi sa posla.</i>	0,248*	Slaba linearna povezanost	delimično potvrđena

*. Značajna korelacija za $p < 0.05$

** . Značajna korelacija za $p < 0.01$

*** Za određivanje snage korelacije uzeli smo Evansovu klasifikaciju (Evans, 1996): 1) „veoma slaba” ($r = .00-.19$), 2) „slaba” ($r = .20-.39$), 3) „osrednja” ($r = .40-.59$), 4) „jaka” ($r = .60-.79$) I 5) „veoma jaka” ($r = .80-1.0$). Adaptirano prema Evans, J. D. (1996). *Straightforward statistics for the behavioral sciences*. Pacific Grove, CA: Brooks/Cole Publishing

Za testiranje hipoteza H1a – H6a koristili smo *regresionu analizu* koja može da ukaže na kauzalni odnos između dve varijable.

Prediktivna moć kršenja psihološkog ugovora u državnoj upravi. Regresionom analizom testirali smo hipoteze H1a, H3a i H5a, koje pretpostavljaju da je kršenje psihološkog ugovora (KPU) prediktor promena u nivou radne angažovanosti (RA), namere da se napusti organizacija (NNO) i dužine odsustvovanja sa posla (OSP). Rezultati su predstavljeni u tabeli 4. Na osnovu rezultata regresione analize, zaključujemo sledeće:

- 1) prihvatamo hipotezu H1a, budući da postoji statistička značajnost modela 1 uticaja kršenja psihološkog ugovora na radnu angažovanost zaposlenih ($\beta = -0,637$, $p < 0,05$), kojim je objašnjeno 39,9% veze (*ajd.* $R^2 = 0,393$);
- 2) prihvatamo hipotezu H3a, budući da postoji statistička značajnost modela 2 uticaja kršenja psihološkog ugovora na nameru napuštanja organizacije zaposlenih u državnoj upravi ($\beta = 0,441$), kojim je objašnjeno 18,5% (*ajd.* $R^2 = 0,185$) veze između dve varijable;

- 3) odbacujemo hipotezu H5a, budući da regresioni model 3, u kojem se kršenje psihološkog ugovora pojavljuje kao prediktorska varijabla odsustvovanju zaposlenih sa posla, ne poseduje statističku značajnost.

Tabela 4. Rezultati regresione analize

Model	Nezavisne varijable	Zavisne varijable	Standardizovani regresioni koeficijenti		
			β	t	Sig.
1	(Constant)			30,364	0,000
	KPU	RA	-0,637	-7,917	0,000
2	(Constant)			6,710	0,000
	KPU	NNO	0,441	4,632	0,000
3	(Constant)			6,240	0,000
	KPU	OSP	0,205	1,967	0,052

$p < 0,05$

Prediktivna moć povrede psihološkog ugovora u državnoj upravi. Regresionom analizom testirali smo hipoteze H2a, H4a i H6a, koje pretpostavljaju da je povreda psihološkog ugovora (PPU) prediktor promena u nivou radne angažovanosti (RA), namere da se napusti organizacija (NNO) i dužine odsustvovanja sa posla (OSP). Rezultati su predstavljeni u tabeli 5.

Tabela 5. Uticaj povrede psihološkog ugovora na radna ponašanja zaposlenih

Model	Nezavisne varijable	Zavisne varijable	Standardizovani regresioni koeficijenti		
			β	t	Sig.
4	(Constant)			28,804	0,000
	PPU	RA	-0,475	-5,171	0,000
5	(Constant)			8,813	0,000
	PPU	NNO	0,532	5,921	0,000
6	(Constant)			7,751	0,000
	PPU	OSP	0,248	2,397	0,019

$p < 0,05$

Na osnovu rezultata regresione analize, zaključujemo sledeće:

- 1) prihvatamo hipotezu H2a, budući da postoji statistička značajnost modela 4 uticaja povrede psihološkog ugovora na radnu angažovanost zaposlenih ($\beta=-0,475$, $p<0,05$), kojim je objašnjeno objašnjeno 21,7% (*ajd.* $R^2=0,217$) veze koju predviđamo hipotezom;
- 2) prihvatamo hipotezu H4a, budući da postoji statistička značajnost modela 5 uticaja povrede psihološkog ugovora na nameru napuštanja organizacije zaposlenih u državnoj upravi ($\beta=0,532$, $p<0,05$), kojim je objašnjeno 27,5% (*ajd.* $R^2=0,275$) veze između dve varijable;
- 3) prihvatamo hipotezu H6a, budući da postoji statistička značajnost modela 6, u kojem se povreda psihološkog ugovora pojavljuje kao prediktorska varijabla odsustvovanja zaposlenih sa posla ($\beta=0,248$, $p<0,05$), ali sa izvesnom rezervom, jer je modelom objašnjeno svega 5,1% (*ajd.* $R^2=0,051$) veze između dve varijable.

4.4. Diskusija

Psihološki ugovori i radna angažovanost. Rezultati korelacione analize pokazuju da, slično nekim ranije dobijenim rezultatima u drugim sektorima (Rayton & Yalabik, 2014), postoji jaka negativna korelacija između kršenja psihološkog ugovora i radne angažovanosti zaposlenih u državnoj upravi. Što je snažnija percepcija zaposlenih da organizacija krši dogovoreno, zaposleni će biti manje spremni da ulože trud, da predano rade i da se udube u posao koji obavljaju da doprinesu organizacionim ciljevima. Rezultati regresione analize su potvrdili da kršenje psihološkog ugovora jeste prediktor promena u nivou radne angažovanosti zaposlenih, odnosno da negativno utiče na nju.

S druge strane, rezultati istraživanja pokazuju da postoji umerena negativna korelacija između povrede psihološkog ugovora i radne angažovanosti zaposlenih u državnoj upravi ($r=-0,475$, $p<0,01$), čime je hipoteza 2 samo delimično potvrđena – potvrđen je smer, ali ne i intenzitet odnosa između dve varijable. Što je osećanje frustracije, besa i ljutnje prema organizaciji veće, a nastalo je usled percepcije da obećanja od strane organizacije nisu ispoštovana, radna angažovanost biće umereno manja. Regresiona analiza je potvrdila da povreda psihološkog ugovora jeste prediktor promena i da utiče na nivo radne angažovanosti zaposlenih u državnoj upravi. Suprotno nekim ranijim istraživanjima koja su ukazala na odsustvo veze između PPU i nivoa radne angažovanosti zaposlenih, naročito u periodima nesigurnosti zaposlenja i teške situacije na tržištu rada (vidi, na primer, Pate et al., 2003), rezultati pokazuju da zaposleni u državnoj upra-

vi, uprkos teškim vremenima, ipak umanjuju svoju angažovanost na poslu kada osećaju negativne emocije prema poslodavcu. Osrednja jačina veze može da ukaže na njihovu sklonost da u nesigurnim vremenima ne ispoljavaju u prevelikoj meri negativna radna ponašanja.

Psihološki ugovori i napuštanje organizacije. Što se tiče odnosa između kršenja psihološkog ugovora i namere da se organizacija napusti, rezultati ukazuju na postojanje umerene pozitivne korelacije između dve varijable, pri čemu je potvrđeno da kršenje psihološkog ugovora utiče na nameru zaposlenih da napuste organizaciju. Dobijeni rezultati su u skladu sa ranijim istraživanjima (Barnett, Gordon, Gareis & Morgan, 2004; Tekleab et al., 2005; Bunderson, 2001; Tekleab, Orvis, & Taylor, 2013; Zhao et al., 2007) o postojanju statistički značajne veze između kršenja psihološkog ugovora i namere napuštanja organizacije i u državnoj upravi. Slični rezultati dobijeni su i za odnos između povrede psihološkog ugovora i namere da se napusti organizacija. Može se zaključiti da u državnoj upravi, slično drugim sektorima, percepcija da se ne poštuje obećano i osećaj ljutnje prema poslodavcu utiče na nameru zaposlenih da napuste organizaciju. Analiza varijanse je pokazala i da je percepcija kršenja psihološkog ugovora najveća među zaposlenima starosti 45-55 godina i sa preko dvadeset godina radnog staža u državnoj upravi, što se može objasniti time da su oni iskusili i neka bolja vremena rada u državnoj upravi (veća sigurnost zaposlenja, više zarade, izvesniji razvoj karijere, veće poštovanje službeničke profesije u javnosti, veće šanse za stručno usavršavanje itd.) u poređenju sa mlađima, pa se zato osećaju izneverenim u većoj meri. S druge strane, neka ranija istraživanja su pokazala da kršenje psihološkog ugovora uopšte nije povezano sa stvarnim napuštanjem organizacije (Zhao et al., 2007), odnosno da je odnos između dve varijable daleko složeniji i da postoje neke druge medijatorske varijable koje ga oblikuju (Clinton & Guest, 2014), zbog čega su potrebna dodatna istraživanja u ovoj oblasti.

Psihološki ugovori i odsustvovanje sa posla. Odnos između kršenja psihološkog ugovora i odsustvovanja sa posla nije dokazan u populaciji zaposlenih u državnoj upravi, što nije u skladu sa nekim ranijim istraživanjima u drugim sektorima (Deery et al., 2006, str. 166; Johnson & O'Leary-Kelly, 2003). S druge strane, između povrede psihološkog ugovora i odsustvovanja sa posla pronađena je slaba pozitivna korelacija ($r = 0,248$, $p < 0,01$), što je u skladu sa jednom grupom istraživanja (Nicolson & John, 1985), a suprotno nekim drugim istraživanjima (Pate et al., 2003). To, praktično, znači da veza između psiholoških ugovora i odsustvovanja sa posla još uvek nije dovoljno istražena i da je treba dodatno istražiti, a posebno uzimajući u obzir kontekstualne faktore (npr. nesigurnost zaposlenja, ekonomska kriza, visina naknade za bolovanje itd).

5. ZAKLJUČAK I IMPLIKACIJE

Usled nedostatka istraživanja o vezi koja postoji između kršenja psihološkog ugovora i radnih ponašanja zaposlenih, a posebno u sektoru državne administracije, u ovom radu smo učinili preliminarni pokušaj da detaljnije istražimo i objasnimo prirodu ovog odnosa na uzorku od 94 zaposlena (državna službenika) u državnoj upravi RS. Rezultati su pokazali da kršenje psiholoških ugovora negativno korelira sa nivoom radne angažovanosti i namere da se napusti organizacija, dok povreda psihološkog ugovora, pored navedenih ponašanja, pozitivno korelira sa dužinom odsustvovanja sa posla zaposlenih u državnoj upravi. Iako bismo intuitivno očekivali da Pirsonov koeficijent korelacije varijabli u slučaju povrede psihološkog ugovora bude izraženiji nego kada varijable koreliramo sa kršenjem psihološkog ugovora, to se nije desilo. Odstupanje od ovog očekivanja, kao i odsustvo značajnosti korelacije kršenja psihološkog ugovora i odsustvovanja sa posla, može ukazivati da su kršenje psihološkog ugovora i povreda psihološkog ugovora zaista dve zasebne varijable po svojoj prirodi, što je u skladu sa ranijim istraživanjima (vidi, na primer, Zhao et al., 2007). Zato je važna implikacija istraživanja preporuka da se u budućim istraživanjima kršenje i povreda psihološkog ugovora posmatraju kao dva odvojena konstrukta, i to kako u metodološkom tako i u teorijskom smislu.

Rezultati deskriptivne statističke analize prikupljenih podataka su pokazali da zaposleni u državnoj upravi RS nemaju izraženu percepciju da država, kao njihov poslodavac, ozbiljnije krši odredbe dogovora, budući da je aritmetička sredina u obrađenom uzorku pomerena ulevo u odnosu na srednju vrednost korišćene skale. Povreda psiholoških ugovora je na ispitivanom uzorku još ređa pojava, pa se može zaključiti da država kao poslodavac poštuje dogovoreno, odnosno da ispunjava očekivanja zaposlenih. Tome svakako doprinosi i činjenica da su svi aspekti zaposlenosti (od regrutacije i selekcije, analize posla, planiranja, obuke i stručnog usavršavanja, napredovanje kroz zvanja, zarade, otpuštanje, zdravlje i bezbednost na radu, vrednovanje radne uspešnosti itd.) u državnoj upravi regulisani odgovarajućim zakonskim i podzakonskim aktima, čime je zagarantovana njihova jedinstvena primena, a time i pravednost u postupanju na nivou cele državne uprave.

S druge strane, analiza varijanse u obrađenom uzorku je sugerisala da postoje razlike u percepciji kršenja psihološkog ugovora prema dužini radnog staža i starosti ispitanika – kršenje je najizraženije u starosnoj grupi 46-55 godina i među ispitanicima sa više od dvadeset godina radnog staža u državnoj upravi. Izgleda da među ovim zaposlenima postoji potreba da se od strane jedinica za kadrove u različitim organima državne uprave detaljnije ispituju razlozi za ova-

kvu percepciju zaposlenih i da se odgovarajućim politikama upravljanja ljudskim resursima utiče na njihove percepcije i učini pokušaj da se u većoj meri ispunje njihova očekivanja. U tom smislu, bilo bi poželjno da menadžment državne uprave razmotri intenzivnije korišćenje različitih kanala i instrumenata komunikacije sa posebnim fokusom na ovu grupu zaposlenih, budući da efikasna komunikacija smanjuje percepciju kršenja psihološkog ugovora i povezana je sa kvalitetnijim radnim odnosima (Guest & Conway, 2002, str. 35). Prilikom kreiranja politika upravljanja ljudskim resursima, važno je imati u vidu da je osećaj povrede psihološkog ugovora kod zaposlenih najčešće vezan za politike obuke i razvoja, zarada i napredovanja (Robinson & Rousseau, 1994). Efikasno upravljanje percepcijama zaposlenih o kršenju psihološkog ugovora može pozitivno uticati na povećanje radne angažovanosti i eliminisanje namere da napuste organizaciju posebno kod zaposlenih koji imaju potrebno iskustvo i kompetencije za rad u državnoj upravi. Tim pre, jer bi napuštanje organizacije od strane iskusnih državnih službenika moglo da ima izrazite negativne posledice na efikasnost funkcionisanja uprave, profesionalizam, liderstvo i razvoj mladih kadrova u državnoj upravi RS.

Ovaj rad ima izvesnih metodoloških ograničenja, na koje potrebno ukazati, a time i implikacije za buduća istraživanja. *Prvo*, veličina uzorka je relativno mala u odnosu na ukupan broj zaposlenih u državnoj upravi, što ovo istraživanje čini dovoljnim za potrebe preliminarne analize, ali bi za donošenje opštih zaključaka o sektoru bilo neophodno uključiti veći broj ispitanika iz većeg broja organa državne uprave, posebno zato što su rezultati analize varijanse pokazali da postoje statistički značajne razlike u percepcijama kršenja ugovora između zaposlenih u MUP-u, SUK-u i MDULS-u. *Drugo*, važno ograničenje odnosi se na samu tehniku anketiranja, gde su zaposleni bili ograničeni ponuđenim odgovorima, i gde bi, za istraživanje podrobnijih posledica kršenja psihološkog ugovora tehnika intervjuisanja dala širu sliku o efektima neispunjenja očekivanja koje zaposleni imaju u odnosu na organizaciju u kojoj rade. *Treće*, u istraživanju smo koristili trostepenu skalu za ispitivanje namere da se napusti organizacija, koja možda nije dovoljno osetljiva, zbog čega za buduća istraživanja predlažemo korišćenje osetljivije skale za registrovanje namere o napuštanju organizacije od trostepene. Takođe, iako je namera o napuštanju organizacije relativno koristan alat za predviđanje organizacionog ponašanja, ona je i dalje u teorijskom i praktičnom smislu bliža konstruktivnom stavu nego manifestaciji ponašanja. Stoga bi longitudinalno istraživanje, koje bi u vremenu T_1 merilo nameru napuštanja organizacije, a u vremenu T_2 stvarno napuštanje organizacije, bilo korisno za istraživačku praksu psiholoških ugovora, a podatak od izuzetnog značaja za samu državnu upravu. *Četvrto*, u istraživanju smo odsustvovanje sa posla merili iskazima zaposlenih o broju radnih dana tokom kojih su bili odsutni zbog

zdravstvenih razloga. Iako je ovakav način merenja odsustvovanja sa posla ustanovljen u istraživačkoj praksi, od koristi bi bilo uključivanje i učestalosti odsustvovanja. *Peto*, budući da je anketiranje sprovedeno u toku radnog vremena, za sveobuhvatnija istraživanja predlažemo direktno slanje upitnika zaposlenima u onlajn formi sa molbom da ih popune van svojih radnih mesta kako bi bili oslobođeni davanja socijalno poželjnih odgovora i kako bi bili motivisani da daju odgovore na sva pitanja i time umanje procenat nedostajućih podataka. *Šesto*, naše istraživanje je uključilo ispitivanje odnosa između psiholoških ugovora i tri izabrana radna ponašanja, pa bi buduća istraživanja u analizu trebalo da uključe i još neka ponašanja, za koje se u ranijim istraživanjima pokazalo da su povezana sa kršenjem psihološkog ugovora, kao što je, na primer, građansko ponašanje u organizaciji. *Najzad*, istraživanje je uključilo samo ispitivanje uticaja psiholoških ugovora na radna ponašanja zaposlenih u državnoj upravi. Radi dobijanja celovitije slike, buduća istraživanja bi trebalo da, pored ponašanja, uključe i ispitivanje uticaja na stavove zaposlenih (npr. zadovoljstvo poslom i posvećenost organizaciji), kao i moguć uticaj medijatorskih i moderatorskih varijabli na ove odnose.

LITERATURA

- Abela, F., & Debono, M. (2019). The relationship between psychological contract breach and job-related attitudes within a manufacturing plant. *SAGE Open*, 9(1), 1-10
- Anderson, N., & Schalk, R. (1998). The psychological contract in retrospect and prospect. *Journal of Organisational Behaviour*, 19 (Special Issue), 637-647.
- Argyris, C. (1960). *Understanding organizational behaviour*. Homewood: Dorsey.
- Arnold, J. (1996). The psychological contract: a concept in need of closer scrutiny? *European Journal of Work and Organizational Psychology*, 5(4), 511-20.
- Bakker, A.B., & Albrecht, S. (2018). Work engagement: current trends. *Career Development International*, 23(1), 4-11.
- Bakker, A.B., & Schaufeli, W.B. (2014). Work engagement. In P.C. Flood & Y. Freaney (Eds.), *Organizational behaviour volume of the Blackwell encyclopedia of management* (1-5). West Sussex, UK: Wiley.
- Bakker, A., & Schaufeli, W. (2017). *The Utrecht Work Engagement Scale (UWES). Test manual*.
- Bal, P., De Lange, A., Jansen, P., & Van Der Velde, M. (2008). Psychological contract breach and job attitudes: a meta-analysis of age as a moderator. *Journal of Vocational Behavior*, 72(1), 143-158.

- Barnett, R.C., Gordon, J.R., Gareis, K.C., & Morgan, C. (2004). Unintended consequences of job redesign. Psychological contract violations and turnover intentions among full-time and reduced hours MDs and LPNs. *Community, Work and Family*, 7, 227- 246.
- Blau, P. M. (1964). *Exchange and power in social life*. New York: John Wiley & Sons.
- Bogićević Milikić, B., & Janićijević, N. (2009). Economic crisis and HRM in public administration: The case of Serbia. U A. Praščević, B. Cerović, & M. Jakšić (redaktori) *Economic Policy and Global Recession* (Volume 2, 147-158). Belgrade: CIDEF.
- Breckler, S.J. (1984). Empirical validation of affect, behavior, and cognition as distinct components of attitude. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47(6), 1191–1205.
- Bunderson, J. (2001). How work ideologies shape the psychological contracts of professional employees: doctors' responses to perceived breach. *Journal of Organizational Behavior*, 22(7), 717-741.
- Carbery, R., Garavan, T.N., O'Brien, F., & McDonnell, J. (2003). Predicting hotel managers' turnover cognitions. *Journal of Managerial Psychology*, 18(7), 649–679.
- Cassar, V., & Briner, R.B. (2011). The relationship between psychological contract breach and organizational commitment: exchange imbalance as a moderator of the mediating role of violation. *Journal of Vocational Behavior*, 78(2), 283-289.
- Christian, M., Garza, S.A., & Slaughter, J. (2011). Work engagement: a quantitative review and test of its relations with task and contextual performance. *Personnel Psychology*, 64(1), 89-136.
- Clinton, M.E., & Guest, D.E. (2014). Psychological contract breach and voluntary turnover: Testing a multiple mediation model. *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 87(1), 200-207.
- Coyle-Shapiro, J., & Parzefall, M. (2008). Psychological contracts. In C.L. Cooper & J. Barling (Eds.) *The SAGE handbook of organizational behaviour* (pp. 17-34). London, UK: SAGE Publications.
- Coyle-Shapiro, J., & Kessler, I. (2000). Consequences of the psychological contract for the employment relationship: a large scale survey. *Journal of Management Studies*, 37(7), 903-930.
- Deery, S., Iverson, R., & Walsh, J. (2006). Toward a better understanding of psychological contract breach: A study of customer service employees. *Journal of Applied Psychology*, 91(1), 166-175.
- Evans, J.D. (1996). *Straightforward statistics for the behavioral sciences*. Pacific Grove, CA: Brooks/Cole Publishing.
- Gioia, D.A., & Sims, H.P. (1978). Social cognition in organizations. In H. Sims & D. Gioia (Eds.) *The thinking organisation* (pp. 1-20). San Francisco; London: Jossey Bass.

- Gouldner, A.W. (1960). The norm of reciprocity: a preliminary statement. *American Sociological Review*, 25(2), 161-178.
- Guest, D.E. (1998). Is the psychological contract worth taking seriously? *Journal of Organizational Behavior*, 19(S1), 649-664.
- Guest, D.E., & Conway, N. (1997). Employee motivation and the psychological contract. *Issues in People*, 21, Sage, Wimbledon.
- Guest, D.E., & Conway, N. (1998). Fairness at work and the psychological contact. *Issues in People*, IPD, Wimbledon.
- Guest, D.E., & Conway, N. (2002). Communicating the psychological contract: an employer perspective. *Human Resource Management Journal*, 12(2), 22-38.
- Guest, D.E., Conway, N., & Briner, T. (1996). The state of the psychological contract in employment. *Issues in People*, 16, IPD, Wimbledon.
- Guillermo, D., & Rousseau, D. (2004). Mutuality and reciprocity in the psychological contracts of employees and employers. *Journal of Applied Psychology*, 89(1), 52-72.
- Harrison D. A., Newman D. A. & Roth P. L. (2006). How important are job attitudes? Meta-analytic comparisons of integrative behavioral outcomes and time sequences. *Academy of Management Journal*, 49(2), 305-326.
- Hom, P.W., & Griffeth, R.W. (1995). *Employee turnover*. Cincinnati: South-Western.
- Hom, P., Griffeth, R., & Sellaro, C. (1984). The validity of Mobley's (1977) model of employee turnover. *Organizational Behavior and Human Performance*, 34(2), 141-174.
- Huse, E., & Taylor, E. (1962). Reliability of absence measures. *Journal of Applied Psychology*, 46(3), 159-160.
- Janićijević, N., & Bogićević Milikić, B. (2011). Državna uprava u Srbiji - od imitacije do status quo. *Sociologija*, 53(4), 433-452.
- Johnson, J.L. & O'Leary-Kelly, A.M. (2003). The effects of psychological contract breach and organizational cynicism: not all social exchange violations are created equal. *Journal of Organizational Behavior*, 24(5), 627-647.
- Lambert, E., Lynne Hogan, N., & Barton, S. (2001). The impact of job satisfaction on turnover intent: a test of a structural measurement model using a national sample of workers. *The Social Science Journal*, 38(2), 233-250.
- Levinson, H. (1962). *Men, management and mental health*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- McLean Parks, J., & Kidder, D.L. (1994). Till death us do part: changing work relationships in the 1990s. In C.L. Cooper & D.M. Rousseau (Eds.), *Trends in organizational behavior* (pp. 112-136). New York: Wiley.

- McLean Parks, J., Kidder, D.L., & Gallagher, D.G. (1998). Fitting square pegs into round holes: mapping the domain of contingent work arrangements onto the psychological contract. *Journal of Organizational Behavior*, 19(S1), 697-730.
- Morrison E.W, Robinson SL. (1997). When employees feel betrayed: A model of how psychological contract violation develops. *Academy of Management Review*, 22(1), 226–256.
- Muchinsky, P. (1977). Employee absenteeism: a review of the literature. *Journal of Vocational Behavior*, 10(3), 316-340.
- Nicholson, N., & Johns, G. (1985). The absence culture and the psychological contract – who’s in control of absence. *Academy of Management Review*, 10(3), 397-407.
- Organ, D.W. (1988). *Organization citizenship behavior: the good soldier syndrome*. Lexington, MA: Lexington Books.
- Parzefall, R.M., & Coyle-Shapiro, J. (2011). Making sense of psychological contract breach. *Journal of Managerial Psychology*, 26(1), 12-27.
- Pate, J., Martin, G., & McGoldrick, J. (2003). The impact of psychological contract violation on employee attitudes and behaviour. *Employee Relations*, 25(6), 557-573.
- Rayton, B., & Yalabik, Z. (2014). Work engagement, psychological contract breach and job satisfaction. *The International Journal of Human Resource Management*, 25(17), 2382-2400.
- Robinson, S.L. (1996). Trust and breach of the psychological contract. *Administrative Science Quarterly*, 41(4), 574-599.
- Robinson S.L, & Morrison, E.W. (2000). The development of psychological contract breach and violation: A longitudinal study. *Journal of Organizational Behavior*, 21(5), 526–546.
- Robinson, S.L., & Rousseau, D.M. (1994). Violating the psychological contract: not the exception but the norm. *Journal of Organisational Behaviour*, 15(3), 245-259.
- Rousseau D. M. (1989). Psychological and implied contracts in organizations. *Employee Responsibilities and Rights Journal*, 2(2), 121–139.
- Rousseau, D.M. (1990). New hire perceptions of their own and their employer’s obligations: a study of psychological contracts. *Journal of Organizational Behaviour*, 11(5), 389-400.
- Rousseau, D.M. (1995). *Psychological contract in organizations: understanding written and unwritten agreements*. London: Sage.
- Rousseau, D. (2003). Extending the psychology of the psychological contract. *Journal of Management Inquiry*, 12(3), 229-238.

Rousseau, D.M., & McLean Parks, J. (1993). The contracts of individuals and organizations. In L.L. Cummings & B.M. Staw (Eds.) *Research in organizational behavior* (Vol 15, pp. 1-43). Greenwich, CT: JAI Press.

Schaufeli, W. B., & Bakker, A. B. (2010). Defining and measuring work engagement: Bringing clarity to the concept. In A.B. Bakker & M.P. Leiter (Eds.), *Work engagement: A handbook of essential theory and research* (10-24). New York, NY, US: Psychology Press.

Schaufeli, W.B., Salanova, M., Gonzalez-Roma, V., & Bakker, A.B. (2002). The measurement of burnout and engagement: A confirmatory factor analytic approach. *Journal of Happiness Studies*, 3(1), 71-92.

Schyns, B., Torka, N., & Gössling, T. (2007). Turnover intention and preparedness for change: exploring leader - member exchange and occupational self - efficacy as antecedents of two employability predictors. *Career Development International*, 12(7), 660-679.

Talyor, S. E & Crocker, J. (1981). Schematic bases of social information processing, U: E. T. Higgins, C.P. Herman & M. P. Zanna (ured.), *Social cognition: The Ontario symposium*, (1, 89-134). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Tekleab, A. G., Orvis, K. A., & Taylor, M. S. (2013). Deleterious consequences of change in newcomers' employer-based psychological contract obligations. *Journal of Business and Psychology*, 28(3), 361-374.

Tekleab, A., Takeuchi, R., & Taylor, M. (2005). Extending the chain of relationships among organizational justice, social exchange, and employee reactions: the role of contract violations. *Academy of Management Journal*, 48(1), 146-157.

Tett, R.P., & Meyer, J.P. (1993) Job satisfaction, organisational commitment, turnover intention, and turnover: Path analyses based on metaanalytic findings. *Personnel Psychology*, 46(2), 259-293.

Turnley, W.H., & Feldman, D.C. (2000). The impact of psychological contract violations on managers' exit, voice, loyalty, and neglect behaviors. *Administrative Science Quarterly*, 34, 521-539.

Zhao, H., Wayne, S.J., Glibkowski, B.C., & Bravo, J. (2007). The impact of psychological contract breach on work-related outcomes: A meta-analysis. *Personnel Psychology*, 60(3), 647-680.

Četvrtí deo

*Perspektíve tranzície i društveni
razvoj*

ISTORIJSKA I RACIONALNA REKONSTRUKCIJA: AKTUELNOST PROBLEMA PARTICIPACIJE

Slavica Manić¹

E-mail: slavica@ekof.bg.ac.rs

Apstrakt: *Ovaj rad analizira dva oblika rekonstrukcije ekonomskih ideja na primeru evolucije participativnih aranžmana od druge polovine prošlog veka do danas. U razvojnoj putanji konceptata učešća u posmatranom periodu uočeno je početno glorifikovanje značaja participacije na mikro i makro nivou, praćeno potpunim otklonom od makroekonomske utemeljenosti ideje participacije, te kasnijom izvesnom revitalizacijom važnosti ovog pitanja, pretežno na mikro nivou. Da li navedeno amplitudno aktuelizovanje ideje participacije ukazuje da prošlo znanje nije relevantno za ono današnje, ili ide u prilog argumentaciji da je ponovno tumačenje i/ili reinterpretacija prošlih ideja ne samo poželjna, nego i izvodljiva? Inkliniranje racionalnoj rekonstrukciji u najblažoj formi podrazumeva zastupanje stava o postojanju marginalnih efekata participacije na mikro nivou, a u ekstremnom slučaju se svodi na podržavanje tvrdnji o generalnom diskreditovanju koncepta privrede sa učešćem (tj. participativne ekonomije). Naša je namera da pomenutom viđenju oponiramo. Stoga ćemo naklonjenost istorijskoj rekonstrukciji pokušati da opravdamo i potkrepimo na sledeće načine: a) ukazivanjem na primer negativnih implikacija otklona od participativnog upravljanja; b) argumentacijom da su danas aktuelni vidovi participativnih aranžmana u najvećoj meri razučeni oblici pređašnjih formi, te da isti poseduju potencijal da generišu transformativne pozitivne promene, pre svega na mikro, ali i na makro nivou.*

Ključne reči: participacija, istorijska rekonstrukcija, racionalna rekonstrukcija

Jel klasifikacija: J54, J83, P30, B40

HISTORICAL AND RATIONAL RECONSTRUCTION: THE ACTUALITY OF THE PARTICIPATION PROBLEM

Abstract: *This paper deals with two forms of reconstruction of economic ideas considering the evolution of participatory arrangements from the second half of the last century till today. During the observed period we have noticed three different phases on the development trajectory of participation concepts: glorification of the importance of participation at the micro and macro level, followed by a complete departure from the*

¹ Ekonomski fakultet Univerziteta u Beogradu

macroeconomic foundation of the idea of participation, and a subsequent revitalization of the importance of this issue, predominantly at the micro level. Does the aforementioned amplitude in the actualization of participation indicate that past knowledge is not relevant anymore, or does it support the argument that reinterpretation of past ideas is desirable as well as feasible? Inclining to rational reconstruction in its mildest form involves advocating for the existence of marginal effects of participation at the micro level, whereas in extreme case it refers to supporting claims of general and universal (comprehensive) discrediting of the share economy (i.e. participatory economy). That is why we intend to oppose this vision. Therefore, we will try to justify and substantiate the inclination to historical reconstruction in the following ways: a) by pointing out to negative implications of deviations from participatory governance; b) by arguing that current types of participatory arrangements are mostly the same and/or modified forms of previous ones, and that they have the potential to generate transformative positive changes, primarily at the micro, but also at the macro level.

Key Words: *Participation, Historical Reconstruction, Rational Reconstruction*

1. UVODNE NAPOMENE

Procesi demokratizacije industrijskih odnosa imaju dugu tradiciju u ekonomskoj teoriji i praksi. Ideja o uključivanju radnika u odluke koje se tiču funkcionisanja preduzeća primenjivana je na različite načine u naprednijim društvenim doktrinama još u XIX veku, ali je tek dvadesetih i tridesetih godina prošlog veka po prvi put poprimila autonomne organizacione i pravne oblike (zahvaljujući činjenici da su u Austriji i Nemačkoj osnovana predstavnička tela radnika kao što su radnički saveti ili odbori radnika i poslodavaca). Ni ideja učešća u profitu nije u to vreme bila nepoznata. Prihvatile su je preduzeća u Francuskoj i Velikoj Britaniji još u drugoj polovini XIX veka, ali je primena ovog koncepta bila uglavnom ograničenog dometa (sudeći po neznatnom broju preduzeća koji je isti praktikovao).² Mada je, dakle, pre stotinak ili više godina zaživela ideja da je suština demokratije ovaploćena u učešću, na međunarodnom nivou participacija postaje značajna tema šezdesetih godina XX veka.

Imajući navedeno u vidu, upravo smo taj trenutak uzeli za referentnu vremensku odrednicu od koje ćemo u ovom radu pratiti evoluciju konceptata učešća. Namera nam je da na primeru njihove geneze načinimo distinkciju između dva oblika rekonstrukcije ekonomskih ideja. Struktura daljeg izlaganja je prilagođena uočenim “zakonitostima” na razvojnoj trajektoriji participativnih aranžmana. Stoga ćemo se u drugom poglavlju baviti razlozima zbog kojih smo ste-

² Uvalić (1991), str. 5

kli uverenje da je značaj participacije bio (ne)opravdano prenatraglašavan u periodu od šezdesetih do osamdesetih godina prošlog veka. U trećem poglavlju ćemo analizirati uzroke osporavanja koncepta učešća, prevashodno na makro nivou. Četvrti deo rada biće posvećen revitalizaciji ideje participacije na mikro nivou (u sintetizovanoj formi “demokratije na radu”) u razvijenim zemljama i oprečnom odnosu prema istoj u privredi Srbije koja je nekad bila sinonim za participativnu ekonomiju. U poslednjem poglavlju ćemo sublimirati uvide koji su nas nagnali da izvedemo zaključke o opravdanosti našeg plediranja u korist istorijske naspram racionalne rekonstrukcije ekonomskih ideja.

2. AKTUELIZACIJA KONCEPTA PARTICIPACIJE

Uspešno prilagođavanje zahtevima tržišta i stalnom porastu efikasnosti i rentabilnosti poslovanja, objektivno su nametnuli potrebu uključivanja zaposlenih (radnika) u procese odlučivanja i upravljanja, a promene u vlasničkoj strukturi preduzeća i privreda aktuelizovale su mogućnosti njihovog učešća i u raspodeli ostvarenih rezultata. Ekonomska teorija u to vreme potencira razliku između dva osnovna vida učešća:

- a) Participacije u donošenju odluka, poznate pod nazivima industrijska demokratija i nefinansijska participacija, te
- b) Participacije u rezultatima (na različite načine iskazanoj performansi) preduzeća, za koju se kao sinonimi koriste nazivi ekonomska demokratija i finansijska participacija.

Oba navedena oblika učešća imaju različite ideološke korene i praktična opravdanja. Prava zaposlenih da participiraju u odlučivanju ideološki su izvedena iz nefinansijskih poriva radnika, kao što su njihove potrebe za samoostvarivanjem,³ ili u najširem smislu za osnaživanjem njihovih prava po osnovu rada. U literaturi se najčešće spominju tri tipa participativnih aranžmana u domenu donošenja odluka:⁴ 1. konsultativna participacija (zaposleni daju svoje mišljenje, ali konačnu odluku o nekom pitanju donosi menadžment); 2. stvarna/direktna participacija na radnom mestu (radni timovi organizuju samostalno posao,

³ Ova ideja je prisutna kod humanističko-psihološkog pristupa objašnjenju participacije radnika u preduzećima. Pomenuti koncept je inspirisan ciljevima rasta i razvoja čoveka, te se učešće posmatra kao način da se poboljša blagostanje pojedinca promovisanjem individualne kreativnosti i samopoštovanja. Videti: Cassar (1999), str. 59-61. Na sličan način razmišlja i Lebovic, koji participaciju posmatra u funkciji individualnog i kolektivnog razvoja ljudi. Videti: Lebowitz (2006), str. 89.

⁴ Levine i D’Andrea Tyson (1990), str. 185-186.

rade i donose odluke u uslovima zanemarljivog monitoringa); 3. participacija putem predstavnika (u radničkom savetu, upravnom odboru i slično). Direktna i predstavnička participacija su prepoznate kao izuzetno važne u poboljšanju interne komunikacije, poistovećivanju zaposlenih sa interesima firme, u obezbeđivanju i unapređivanju zadovoljstva zaposlenih, te rastu njihove produktivnosti u preduzećima.⁵

Za razliku od nefinansijske participacije, koja zastupljenost zaposlenih u upravljanju na različitim nivoima posmatra, pre svega, kroz njihov doprinos preduzeću ostvarivanjem uloge tzv. socijalnih partnera,⁶ a koja je, upravo zahvaljujući tako koncipiranoj intencionalnosti, relativno lako prihvatljiva, za finansijsku participaciju u vreme njenih začetaka nije postojala šira podrška, jer je zadirala u osetljivo pitanje raspodele. Osporavali su je radnički sindikati, poslodavci su u njoj videli pretnju zbog jačanja pregovaračke moći radnika, a državne institucije (upravo zbog ograničenog interesovanja za primenu ovog koncepta) nisu bile voljne da neakvim olakšicama stimulišu primenu istog. U okviru ovog vida participacije najčešće se spominju sledeće kategorije: učešće u profitu (*profit sharing*) gde se jedan deo dohotka direktno povezuje i zavisano je od profita ili drugog pokazatelja poslovnog uspeha, te učešće u vlasništvu (*employee ownership*), gde se radnicima besplatno, ili pod povoljnim uslovima, nude akcije preduzeća.

Promovisanje šema finansijskog učešća otpočelo je kasnije u odnosu na aranžmane iz domena industrijske demokratije, a inspirisano je ekonomskim razlozima i pobudama. Ispostavilo se, naime, da ovaj tip participacije pozitivno deluje na individualnu i kolektivnu motivaciju, tj. omogućava još izraženije identifikovanje zaposlenih sa interesima preduzeća, koje osim mikro implikacija, produkuje poželjne i dalekosežne makro implikacije. Tako, na primer, kad je reč o mikro efektima, koncept učešća u profitu u okviru firme kreira "okruženje u kom radna snaga nalazi interes za povećanjem produktivnosti", a poslodavci smatraju da isti podstiče zadovoljstvo i lojalnost zaposlenih.⁷ Posmatrano sa globalnog aspekta, primena ovog koncepta menja način funkcionisanja privrede, budući da se tvrdilo da isti istovremeno "leči" nezaposlenost i inflaciju. Pomenutu ideju je plasirao Vajcman, potencirajući da se koristi od sistema učešća

⁵ Markusen (1976), str. 409. I drugi autori su tvrdili da postoji "konzistentna" podrška gledištu da participacija radnika u upravljanju vodi rastu produktivnosti; vidi: Svejnar i Jones (1992), str. 11.

⁶ Faktički, od ovog tipa participacije se očekivalo da omogući prevazilaženje tradicionalnog antagonizma na relaciji zaposleni-poslodavac, zamenivši ga oblikom saradnje ili partnerstva.

⁷ O blagotvornom uticaju učešća u profitu na produktivnost, vidi: Thurow (1985), str. 78-79; o implikacijama koncepta na lojalnost i zadovoljstvo zaposlenih, vidi: Mitchell i Broderick (1991), str. 39.

prevashodno ogledaju u makro efektima povećanja i stabilizovanja zaposlenosti.⁸ Analize koje su u vezi s tim sprovedene su pokazale da su među firmama koje primenjuju koncept učešća u profitu u odnosu na ostala preduzeća manje primetne ciklične fluktuacije.⁹

Glorifikovanje višestrukog značaja industrijske i ekonomske demokratije, pored teorijske podloge imalo je i svoje empirijsko utemeljenje – jugoslovenski samoupravni sistem, kao najočitiji primer uspešne materijalizacije koncepta učešća. Samoupravljanje je u izvornoj verziji predstavljalo najrazvijeniju formu participacije, ali i kvalitativno novi princip organizacije rada koji karakteriše ostvarivanje potpunog uticaja zaposlenih na sve aspekte njihovog rada.¹⁰ Razlog zbog kojeg je radničko samoupravljanje privlačilo interesovanje akademske javnosti tiče se, prema tome, osobenosti ovog modela kao oličenja sistema koji, upravo zahvaljujući demokratizaciji procesa odlučivanja, uspeva simultano da zadovoljava principe efikasnosti i pravičnosti.¹¹ O toj “komparativnoj prednosti” tržišnog socijalizma svedočila su uporedna proučavanja participacije (industrijske demokratije) u zapadnim i jugoslovenskim preduzećima sedamdesetih godina, koja su apostrofirala konzistentnost rezultata samoupravnog modela iskazanu kroz visoke skorove svih ključnih varijabli iz teorijskog okvira.¹² Uprkos tome, pokušaji opovrgavanja validnosti pomenutih i sličnih zaključaka događali su se i pre no što je tržišni socijalizam doživeo neuspeh.

3. RACIONALNA REKONSTRUKCIJA: POKUŠAJ MARGINALIZACIJE I/ILI DISKREDITOVANJA IDEJE PARTICIPACIJE

Poželjne mikro i makro implikacije samoupravnog koncepta (kao najpotpunije moguće forme participativnog upravljanja) osporavane su, pre svega, u ekonomskoj teoriji. Kratkoročna neefikasnost samoupravne firme dovođila se u vezu sa njenom ciljnom funkcijom (dohodak po radniku) koja je rezultirala održavanjem zaposlenosti iznad optimalnog nivoa i neefikasnom raspodelom radne snage zbog rigidnosti u odgovoru firme kojom upravljaju radnici na promene u cenama, tehnologiji i slično. Za srednjoročnu i dugoročnu neefikasnost se tvrdi-

⁸ Weitzman (1984); Weitzman (1985).

⁹ Kruse (1991), str. 446.

¹⁰ Mojić (2008), str. 247.

¹¹ Estrin i Uvalić, (2008), str. 665.

¹² IDE, (1981); Stanojević, (2003), str. 291.

lo da proizilazile iz ograničenih vlasničkih prava takve firme, a iste se manifestuju u vidu pogrešnih investicionih odluka.¹³ Kad je reč o eventualnim makro implikacijama privrede sa učešćem, potencirana je upitnost stabilizirajućih makroekonomskih efekata,¹⁴ budući da su oni bili potencijalno ostvarivi samo pod rigoroznom pretpostavkom da sve firme u jednoj privredi počnu sa primenom koncepta učešća u profitu.

Na empirijskom nivou posmatrano, kredibilitet ideje samoupravnog socijalizma je diskreditovan zahvaljujući pogoršanju ekonomskih performansi u intervalu od desetak godina pre konačnog urušavanja modela tržišnog socijalizma. Pojavile su se i eksplicitnije kritike samoupravnog koncepta, poput, na primer, ocene da je (u poređenju sa državama sličnih karakteristika) ovaj model upravljanja u periodu od dvadesetak godina (od 1960. do 1980.) produkovao nepovoljne ekonomske posledice po privredu Jugoslavije.¹⁵ Iznedrena su i različita objašnjenja raskoraka između osmišljenog "projekta" samoupravljanja i njegove implementacije: iako je bilo shvatanja da se njegov neuspeh može pripisati uticaju eksternih okolnosti, izdominirala su uverenja koja stavljaju naglasak na probleme u realizaciji i operacionalizaciji samog projekta.¹⁶

Na direktan ili indirektan način, pomenuti neuspeh se vezivao za koncepte participacije, a kao najbitniji prigovor samoupravnoj praksi figurira neispunjavanje najvažnijeg cilja – ravnomerne raspodela moći i uticaja na mikro nivou. Prva istraživanja su pokazala da je distribucija uticaja najčešće bila oligarhijska, a ne demokratska.¹⁷ Potom je proučavanje učešća u odlučivanju u radnim organizacijama pokazalo da visok procenat anketiranih (skoro tri petine) ocenjuje svoje učešće kao malo,¹⁸ što je predstavljalo još jednu potvrdu već prezentiranih empirijskih uvida o oligarhijskoj strukturi moći u samoupravnim preduzećima.

Iako su analize ukazivale da postoji zainteresovanost za industrijsku demokratiju u načelu, te pozitivan stav prema učešću zaposlenih u upravljanju na mikro nivou, transformacija svojinskog statusa preduzeća dovela je do toga da samoupravljanje bude potpuno potisnuto. A budući da je, nakon urušavanja samoupravnog socijalizma, stanje u pogledu zakonskog uređenja radničke partici-

¹³ Cerović i drugi (2015), str. 10-12.

¹⁴ Davidson (1986), str. 217-220.

¹⁵ Bajt (1988), str. 196.

¹⁶ Bolčić (2003), str. 259-260.

¹⁷ Kuzmanović (1997), str. 172.

¹⁸ Vratuša (2006), str. 185.

pacije bilo uglavnom loše,¹⁹ stiče se utisak da je (bar kad je reč o prostorima koji su nekad predstavljali oličenje participativne ekonomije) nastao potpuni otklon od svega što je nosilo predznak “samoupravni”.

Ništa bolje izgleda nije imao ni utopijski poduhvat oživljavanja makro koncepta participativne ekonomije, budući da je isti iniciran samo dve godine nakon formalnog prestanka postojanja samoupravnog socijalizma. *PARECON* (što je akronim za participativnu ekonomiju) je predstavljao pokušaj kreiranja koherentnog modela nove ekonomije, zasnovanog na demokratiji, pravdi i ekološkoj održivosti.²⁰ Izvorno je zamišljen kao neposredan izazov čuvenoj *TINA* (*There Is No Alternative*) doktrini, odnosno kao alternativna vizija kapitalističkom ekonomskom sistemu, koncipirana sa idejom da se vrednosti poput samoupravljanja, pravde, solidarnosti, raznolikosti, efikasnosti i održivosti kroz demokratski proces planiranja prošire na celokupnu privredu. Iako se koncept poziva na ekonomsku demokratiju, ista nije percipirana u svom uobičajenom značenju, već se izjednačava sa samoupravljanjem (tj. uključuje i industrijsku demokratiju). Ovde se, dakle, ne ukazuje samo na oblik radničke samouprave na nivou firme - mada je demokratija na radnom mestu podrazumevajući element ovako shvaćenog koncepta ekonomske demokratije. Umesto toga, fokus je na velikom broju odnosa moći koji prožimaju čitavu strukturu ekonomije i utiču na svaki aspekt društva, te je okosnica čitavog modela demokratski proces planiranja i koordinacije na makroekonomskom nivou.²¹ Isti uključuje odlučivanje o ukupnoj veličini fondova za investicije, o prioritetima među alternativnim oblicima ulaganja, o inovacijama manjeg ili većeg obima, o kriterijumima uspešnosti za firme, te ovaj vid ekonomske demokratije podrazumeva neku vrstu društvene kontrole neto ulaganja.

¹⁹ Zakon o preduzećima SR Jugoslavije iz 1996. godine je, na primer, ostavio mogućnost (ali ne i obavezu) da preduzeća uvedu neki oblik participativnog upravljanja. Zakon o radu Republike Srbije iz 2001. godine je faktički uklonio i poslednje tragove institucionalnih mehanizama kontrole zaposlenih nad upravom preduzeća i učešća u odlučivanju. Važeći Zakon o radu, u članu 13. samo usput spominje neke od elemenata participacije: „konsultovanje”, „informisanje”, „izražavanje svojih stavova”.

²⁰ Model su prvi put formalno predstavili 1991. godine ekonomisti Michael Albert i Robin Hahnel, definišući participativnu ekonomiju kao “zelenu ekonomiju koja teži da zadovolji naše ekonomske potrebe bez umanjivanja mogućnosti budućih generacija da zadovolje svoje potrebe i nastave da napreduju”. Šire o participativnoj ekonomiji pogledati: Albert, M., Hahnel, R. (1991); za osnovne informacije videti: <http://www.participatoryeconomics.info/wp-content/uploads/2014/11/Participatory-Economics.pdf>

²¹ Sličnu ideju u formi participativnog dijagnostifikovanja i planiranja sugerisali su i drugi autori; vidi: Lebovic (2014), str. 13-15.

Najznačajnije telo koje donosi odluke u preduzećima je radnički savet, čija je uloga, između ostalog, raspoređivanje i kombinovanje radnih zadataka, jer se na ovaj način promovira vrednosti samoupravljanja (izbegavanjem klasnih podela, budući da formalno pravo participiranja u donošenju ekonomskih odluka dovodi do prava na jednako učešće) i pravde (jer valjana podela tereta i koristi od rada - prema trudu ili ličnoj žrtvi zaposlenih – daje priliku svakome da obavlja poželjan i ispunjen posao). U demokratskom postupku planiranja, kao decentralizovanom procesu, pored radničkih saveta udruženih u odgovarajuće federacije, učestvuju i potrošački saveti (oformljeni na lokalnom, regionalnom i nacionalnom nivou). Odluke o tome šta, kako i za koga proizvesti donose se, dakle, u interaktivnom procesu (visoko inkluzivnog karaktera) između potrošača i proizvođača. I na nivou društva postoji demokratsko odlučivanje u formi reprezentativne demokratije, koje uključuje sve nosioce opštih interesa.

Na mikro nivou participativna ekonomija predstavlja svojevrsnu kombinaciju ideja prisutnih u konceptu industrijskih odnosa i psihosociološkom (antropološkom) pristupu pitanjima participacije radnika u preduzećima. Prvi od pomenutih pristupa smatra da učešće nije samo sredstvo za ostvarivanje cilja, već i način stvaranja demokratskog društva, odnosno poluga kojom se postiže egalitarnija redistribucija moći.²² Drugi naglašava temeljne društvene interakcije na radnom mestu, povlačeći jasan kontrast sa tradicionalnim tejlorizmom i birokratskim modelima.²³ Kao kombinacija pomenutih pristupa, koncept participativne ekonomije teži idealu humanosti i pravедnosti na radnom mestu. No, kao što smo prehodno ustanovili, odsustvo bilo kakve hijerarhije u odlučivanju i neprinudno uspostavljanje zajedničkih interesa svih koji učestvuju u radnom procesu nije se pokazalo kao ideja primenjiva na celo društvo. Pride, dogodile su se i druge promene: dugoročne ekonomske recesije u Evropi zahtevale su da se veća pažnja posveti produktivnosti nego socijalnoj pravdi, a promena odnosa snaga na političkoj sceni, uticala je da sindikati izgube moć u mnogim zemljama.²⁴ To je uslovalo pomeranje fokusa od samoupravljanja kao demokratskog ideala (nedostižnog i na nivou firme) ka realnijim ciljevima, poput podsticanja efikasnosti (uz pomoć industrijske demokratije).

Šire posmatrano, participativna ekonomija je po nečemu slična Vordovom tržišnom sindikalizmu: obe koncepcije su zamišljene kao osobene u odnosu na do tada poznate alternative: *PARECON* kao sistem koji se znatno razlikuje od kapitalizma i centralno-planskih privreda, a Vordov koncept kao alternativa

²² Bachrach i Botwinick, (1992). Zagovornici argumenta o redistribuciji moći kao ključnoj vrednosti participacije smatraju da su tradicionalni autokratski odnosi inherentno nepravedni i nekonzistentni sa vrednostima demokratskog društva.

²³ Bolle De Bal, (1992), str. 606.

²⁴ Poutsma (2001), str. 9.

svim postojećim sistemima tog vremena (pa i jugoslovenskom tržišnom socijalizmu). Participativna ekonomija se, ipak, razlikuje od tržišnog sindikalizma (kao nebirokratske alternative drugim oblicima socijalizma),²⁵ koji je insistirao na decentralizovanom odlučivanju i razvijenim formama participacije radnika u upravljanju, ali je iste kombinovao sa drugačijom vrstom (isključivo materijalnih) podsticaja, koji su, zapravo, forma participacije u profitu. Činjenica da je *PARECON* u najvećoj meri sličan samoupravnom (tržišnom) socijalizmu, nimalo mu ne ide u prilog, jer se, kao “sukcesor” prethodnog modela koji nije opstao, ne može tretirati kao ozbiljan predlog za društvenu reformu.

Imajući navedeno u vidu, mišljenja smo da je reč o svojevrsnom kuriozitetu, koji je neprilagodljiv novonastalim okolnostima. Nesumnjivo je da su neke ideje koje je promovisao zaživele u praksi savremenih preduzeća (poput one o izbalansiranom poslu), dok su druge postale prepoznatljivije i važne za funkcionisanje današnjih privreda (*PARECON* je, zapravo, ekvivalent ekonomijama koje “neguju” održivu konkurentnost). U tom smislu ovaj koncept je, barem, doprineo reformi kapitalističkog sistema i/ili ublažavanju njegove destruktivnosti.

Ipak, i ovaj primer, kao i zbivanja u privredama “naslednicama” tržišnog socijalizma mogu da posluže kao potvrda postojanja perioda vladavine racionalne rekonstrukcije ideja, kada se prošlo znanje smatralo irelevantnim za ono današnje, zbog čega je koncepcija participacije bila diskreditovana na makro nivou, a u izvesnoj meri marginalizovana na mikro nivou.

4. U PRILOG ISTORIJSKOJ REKONSTRUKCIJI: PARTICIPACIJA U NOVOM “RUHU”

Na eklatantan primer potcenjivanja važnosti participacije na nivou preduzeća, u formi potpunog napuštanja ideje industrijske demokratije u njenom najrazvijenijem obliku i posledice koje je pomenuto napuštanje prouzrokovalo, ukazano je u literaturi u skorije vreme.²⁶ Analizirajući interne odnose u srpskim firmama, autori su ustanovili da su isti uglavnom nerazvijeni, te da je položaj radnika u pogledu tradicionalnih, ali i drugih prava (da budu informisani, daju predloge ili učestvuju u upravljačkim strukturama) prilično loš. Izuzetak od pravila su preduzeća sa aktivnom participacijom radnika i razvijenim praksama odlučivanja, u kojima je egzistiranje različitih formi industrijske demokratije produkovalo pozitivne rezultate (u smislu zadovoljstva poslom i iskazane veće lojalnosti firmi). Otklon od samoupravljanja, kao najpotpunijeg oblika participaci-

²⁵ Ward (1958), u: Cerović (1991), str. 67.

²⁶ Cerović i drugi (2015), str. 10-25.

je, te funkcionisanje u okolnostima u kojima je učešće u donošenju odluka u samom zakonu o radu determinisano kao *mogućnost*, podrazumeva da je u srpskim preduzećima participacija zapravo “ograničeno pravo onih kojima je i moć bitno ograničena”.²⁷ Činjenica da prakse učešća nisu mnogo raširene ometa ostvarivanje ekonomskih i drugih učinaka, te autori zaključuju da je napuštanje većine elemenata prethodnog (samoupravnog) sistema predstavljalo suboptimalan izbor. Iako posredno, ova tvrdnja može poslužiti i kao argument o nužnosti i poželjnosti podsticanja analize prošlih ideja i njihovog valjanog tumačenja u promenjenim okolnostima. U prilog stavovima da su takva (samo na prvi pogled prevaziđena) znanja i te kako relevantna danas, govore modifikacije načinjene u konceptu participacije, kao i dostignut nivo industrijske i ekonomske demokratije u razvijenim zemljama.

U današnje vreme pojam participacije nema jedinstveno, nedvosmisleno značenje, već se ovaj i drugi izrazi (ekonomska demokratija, industrijska demokratija, učešće radnika) često koriste kao sinonimi ili alternativni pojmovi za raznolik skup prava radnika koja su definisana zakonski i/ili sporazumno. U tom smislu u literaturi dominira stav da je participacija “tehnički neodređena kategorija višestrukih značenja”.²⁸

Iako se afirmacija i konsolidacija participativnih modela razlikuje od zemlje do zemlje (budući da su efikasnost zakona i/ili sporazuma uslovljeni stepenom evolucije i stabilnosti sistema administracije rada i industrijskih odnosa, te snagom i reprezentativnošću socijalnih partnera), različiti oblici participacije imaju jednu zajedničku karakteristiku: oni se ne posmatraju kao samostalni elementi, već kao delovi složenog sistema kolektivnih odnosa u preduzeću.²⁹ Taj sistem objedinjuje mnoštvo znanih, ali i nekih novih oblika participacije, koji su inkorporirani u koncept “demokratije na radu”.³⁰

Ova “formula” koja sintetiše industrijsku i ekonomsku demokratiju na mikro nivou (a otelotvoruje se u tzv. participativnom preduzeću) ne egzistira u vakuumu, već se pretpostavlja da institucionalni, politički i ekonomski kontekst krucijalno utiču na potencijal bilo kog mehanizma na radnom mestu za povećanje moći radnika. U kojoj meri je ovaj širi kontekst važan, pokazuje način na koji se razvijala finansijska participacija.

²⁷ Bolčić, (2003), str. 252.

²⁸ Arrigo i Casale (2010), str. 2. Sveobuhvatnije shvaćen koncept participacije koji obuhvata i kolektivno pregovaranje nije naišao na širi konsenzus u naučnoj zajednici.

²⁹ Nešto širu koncepciju aktivne direktne demokratije na radnom mestu i u društvu, izložio je Lebovic; vidi: Lebovic (2014), str. 27-29.

³⁰ ETUI (2019), str. 68.

Ona je, u suštini, doživela procvat početkom ovog veka, uglavnom zahvaljujući supranacionalnoj institucionalnoj podršci, iniciranoj desetak godina ranije. Naime, u procesu pripreme instrumenata za podsticanje učešća zaposlenih u rezultatima, Evropska komisija je pokrenula i finansirala projekat kako bi se stekao pregled stanja o opsegu ove forme učešća. Tako je nastao prvi *PEPPER* izveštaj (objavljen 1991. godine), kojeg su u nejednakim vremenskim intervalima pratila još 3 (publikovana 1997, 2006. i 2009. godine).³¹ Nalazi u pomenutim izveštajima su ukazivali na postojanje malog broja zakona o finansijskoj participaciji, i to uglavnom onih koji se odnose na vlasničke udele; pride, budući da su uslovi za akcionarstvo zaposlenih vremenom postajali restriktivniji, primećena je tendencija smanjivanja vlasničkih udela radnika, te se, uprkos izvesnom širenju svih oblika finansijske participacije u tom periodu, primećuje da ista uključuje radnike tek u nekolicini zemalja. Na njen dalji rast je negativno uticala finansijska kriza u periodu 2007-2008, nakon koje je interesovanje za ove oblike učešća zamrlo.³²

Ipak, nedavno je ponovo došlo do porasta interesovanja za finansijsku participaciju, jer je Evropski parlament 2018. godine usvojio rezoluciju kojom se upućuje poziv na veće korišćenje i veću podršku konceptima finansijskog učešća. Istoj su prethodile inicijative institucija EU kojima se promoviše zakonodavna i regulatorna reforma u državama članicama u smeru koji će biti podsticajan za korišćenje svih vidova finansijske participacije.³³ Ove inicijative nisu neobične, ako se ima u vidu da celokupan period od pojave prvog *PEPPER* izveštaja karakteriše nadnacionalni pristup pitanjima finansijske participacije, u kojem Evropska Komisija i Evropski parlament zajedničkim snagama pokušavaju da iznedre institucionalna rešenja za širu implementaciju ovog koncepta. Primetni su i raznoliki pozitivni efekti finansijske participacije: u firmama sa finansijskim učešćem više su osnovice i ukupne plate,³⁴ nivoi obuke su takođe viši,³⁵ a u nekim slučajevima je uočena komplementarnost finansijske i drugih oblika participacije.³⁶

Na makroekonomskoj skali socijalne i ekonomske koristi koje donosi finansijska participacija trebalo bi da uvećaju kapacitet društva za štednju i ulaganje, stimulišu rast zaposlenosti, kao i da rezultiraju pravičnijom raspodelom (da barem ublaže socio-ekonomsku stratifikaciju modernih društava).

³¹ PEPPER je akronim za Promociju učešća zaposlenih u profitima i rezultatima preduzeća (*Promotion of Employee Participation in Profits and Enterprise Results*). Videti: Uvalić (1991), Lowitzsch (2006).

³² Eurofound, (2016).

³³ Pendleton (2019), str. 2.

³⁴ Floquet i drugi (2016), str. 226-227.

³⁵ Kraft i Lang (2013), str. 956.

³⁶ Kruse i drugi (2010), str. 378-380.

A ukoliko se držimo stava participativne ekonomije da se ekonomska demokratija odnosi na pravednu raspodelu ne samo na makro nivou, onda se njeni ciljevi podudaraju sa ciljevima industrijske demokratije, poput, na primer, mogućnosti angažovanja radnika na valjano valorizovanim i ispunjavajućim poslovima i slično. U tom smislu najnovija istraživanja pokazuju da zaposleni koji uživaju veću demokratiju na poslu (u smislu uključenosti u donošenje odluka) iskazuju viši nivo opšteg zadovoljstva svojim životom. Takođe, njihovo učešće u top upravljačkim strukturama proizvodi šire društvene efekte: kad su radnici prisutni u upravnom/nadzornom odboru, preduzeća za koja rade iskazuju veću odgovornost prema zaposlenima i društvu u celini (što osnažuje komponentu društvene odgovornosti firme).³⁷ Dodatnu pažnju u današnje vreme zaslužuje manje popularizovan i nedovoljno raširen oblik nefinansijske participacije, koji se sastoji od stvaranja autonomnih radnih grupa, “krugova” kvaliteta i sličnih institucionalnih rešenja koja omogućavaju zaposlenima da iskažu kreativnost i inicijativu, te demokratija na radu pozitivno utiče na inovativnost kompanija koje je praktikuju. Uzevši u obzir karakteristike radnog okruženja (rastuće aspiracije individua i firmi), te pritiske na preduzeća da putem brzih promena i inovacija odgovore na sve veće izazove koji su pred njima, za očekivati je da ovaj vid participacije dosegne šire razmere.³⁸ Kao najinovativniji primer direktne participacije pominje se holokratija, specifičan sistem upravljanja zasnovan na “holarhiji”, samoorganizovanim timovima udruženim u zajednicu kojom se upravlja kolektivno (bez prisustva bilo kakve hijerarhije). Pomenuti koncept je zaživeo u profitnim i neprofitnim organizacijama u Americi, Australiji, Nemačkoj, Velikoj Britaniji, Švajcarskoj.³⁹

Afirmacija novih i konsolidacija postojećih participativnih aranžmana značajna je, dakle, jer generiše transformativne promene pre svega na mikro, ali i na makro nivou,⁴⁰ što u kontekstu ovog rada predstavlja osnov za potvrdu opravdanosti našeg inkliniranja istorijskoj rekonstrukciji.

³⁷ ETUI (2019), str. 77-78.

³⁸ Ovaj stav je naročito izražen kod autora koji smatraju da je koncept indirektnog učešća, kao oblika paritetnog upravljanja, dosegao svoje maksimalne mogućnosti. Tvrdnje poput ovih su prirodna posledica iskustava u kojima je predstavnička demokratija bila ispolitizovana, služeći interesima pojedinaca, umesto preduzeća u celini. O kontroverznosti predstavničke demokratije, vidi: Conchon (2011), str. 18-23. U situaciji kad indirektna demokratija ne daje rezultat, pažnju privlače drugi oblici. Gill i Krieger (2000), str. 111-112.

³⁹ Vidi: Mitrović (2016).

⁴⁰ Nagoveštaji o važnosti participativnih aranžmana načinjeni u literaturi pre desetak godina, ponekad su ekstremno prenaglašeni, budući da se za iste, između ostalog, tvrdilo da su to “možda najvažnije inovacije u svetskoj ekonomiji od pronalaska same moderne korporacije”. Videti: Hill (2010), str. 54.

5. ZAKLJUČNA RAZMATRANJA

Teorijski doprinosi analizi problema participacije, aktuelizovani šezdesetih godina prošlog veka proučavanjem autentičnog primera jugoslovenske samoupravne firme, svoju kulminaciju dosežu četvrt veka kasnije, formulisanjem koncepta „privrede sa učešćem“. Sveobuhvatne, dobro argumentovane, kritike upućene pomenutim koncepcijama, simultano praćene urušavanjem sistema samoupravnog socijalizma, u teoriji su se odrazili na distanciranje akademske javnosti od istraživanja i analize ovog pitanja, a u praksi preduzeća i privreda koje su sa istima imale izvesno iskustvo i na svojevrsan otklon od skoro svega što sa pomenutim sistemom ima veze i/ili nosi predznak „samoupravni“. Ispostavilo se da je takav „potez“ produkovao suboptimalne rezultate, jer je eliminisao jednu od osnovnih odrednica samoupravljanja: industrijsku demokratiju koja je podrazumevala aktivnu ulogu radnika u odlučivanju.

Za razliku od pomenutog primera, evoluiranje participativnih aranžmana u razvijenim privredama nije imalo tako izražen ireverzibilni karakter, osim u slučaju osporavanja makroekonomske utemeljenosti ideje participativne ekonomije. U prilog tome govori i revitalizacija industrijske i ekonomske demokratije, te njihovo inkorporiranje u koncept “demokratije na radu”. Imajući navedeno u vidu, smatramo da se istorijska rekonstrukcija ekonomskih ideja pokazala kao poželjniji pristup od racionalne rekonstrukcije. Ovu tvrdnju smo u radu potkrepili sledećim argumentima: a) Istorijska rekonstrukcija ne dozvoljava gubitak dragocenog sadržaja koji se događa u slučaju negiranja ili prenebrežavanja veze aktuelnih koncepcija sa prošlim idejama i teorijama. Upravo je na primeru srpskih preduzeća pokazano u kojoj meri je za njihovu uspešnost bilo kontraproduktivno to što su načinila potpuni otklon od jugoslovenskog samoupravnog modela koji je gajio i širio princip demokratskog odlučivanja. b) Jedino istorijska rekonstrukcija krajnja stanja na tržištu ideja posmatra kao rezultat procesa koji ih generišu.⁴¹ Videli smo da je reverzibilna priroda participativnih procesa rezultirala, pre svega, razuđenom mrežom participativnih aranžmana na mikro nivou. Pored toga, ona je omogućila i olakšala samoobnavljanje i modifikovanje *TINA* doktrine, koja je “usvojila” i implementirala njoj prijemčive ideje *PARECON* modela. U tom smislu se ponovo aktuelizovana, nadnacionalna podrška daljem unapređenju participacije može tretirati kao valjano osmišljen korak da na mikro nivou zažive direktni modeli učešća, te da se, globalno posmatrano, obezbedi antikrhkost⁴² gore pomenute doktrine.

⁴¹ “Ono što znamo o ekonomskom sistemu nije nešto što smo upravo otkrili, već je zbir svih otkrića, uvida i pogrešnih pokušaja iz prošlosti”. Blaug (2001), str. 156.

⁴² Antikrhkost je viši “nivo” ili svojevrsna dinamička otpornost, jer se ista unapređuje i poboljšava zahvaljujući potresima. Videti: Taleb (2019), str. 3.

LITERATURA

- Albert, M. and Hahnel, R. (1991), *Participatory Economics*, Princeton University Press
- Arrigo, G. and Casale, G. (2010), *A comparative overview of terms and notions on employee participation*, International Labour Office, Labour Administration and Inspection Programme. Geneva, http://www.oit.org/wcmsp5/groups/public/---ed_dialogue/---lab_admin/documents/publication/wcms_123713.pdf [Pristupljeno: 01/09/2019]
- Bachrach, P. and Botwinick, A. (1992), *Power and Empowerment: A Radical Theory of Participatory Democracy*, Temple University Press, Philadelphia
- Bajt, A. (1988), *Samoupravni oblik društvene svojine*, Globus, Zagreb
- Blaug, M. (2001), "No history of ideas, please, we're economists", *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 15, Issue 1, pp. 145-164.
- Bolle De Bal, M. (1992), "Participation", in: Széll G. (ed.), *Concise Encyclopedia of Participation and Co-Management*, New York, Walter de Gruyter, pp. 603-610.
- Bolčić, S. (2003), *Svet rada u transformaciji: Lekcije iz savremene sociologije rada*, Beograd: Plato.
- Cassar, V. (1999), "Can Leader Direction and Employee Participation Co-Exist?" *Journal of Management Psychology*, Vol. 14, No. 1, pp. 57-68.
- Cerović, B. et al. (2015), "Workers' Participation in a Former Labour-Managed Economy: The case of Serbian Transition", *Economic Annals*, Vol. LX, No. 205, pp. 7-30.
- Conchon, A. (2011), "Employee Representation in Corporate Governance: Part of the Economic or the Social Sphere?" ETUI Working Paper, No. 8/2011
- Davidson, P. (1986), "The Simple Macroeconomics of a Nonergodic Monetary Economy versus a Share Economy: Is Weitzman's Macroeconomics too Simple?" *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. 9, No. 2, pp. 212-225.
- Estrin, S. and Uvalić, M. (2008), "From Illyria towards Capitalism: Did Labor-Management Theory Teach Us Anything about Yugoslavia and Transition in its Successor States?" *Comparative Economic Studies*, special issue, vol. 50, pp. 663-696.
- ETUI The European Trade Union Institute (2019), *Benchmarking Working Europe 2019*, ETUI aisbl, Brussels, <https://www.etui.org/Publications2/Books/Benchmarking-Working-Europe-2019> [Pristupljeno: 08/09/2019]
- Eurofound, (2016), *Changes in remuneration and reward systems*, Luxembourg, Publications Office of the European Union
- Floquet M. et al. (2016), "The relationship between profit-sharing schemes and wages: evidence from French firms", *Management Revue*, Vol. 27, No. 6, pp. 219-233.

- Gill, C. and Krieger H. (2000), "Recent Survey Evidence on Participation in Europe: Towards a European Model?" *European Journal of Industrial Relations*, Vol. 6, No. 1, pp. 109–132.
- Hill, S. (2010), *Europe's Promise. Why the European way is the best hope in an insecure age*, Berkeley, CA: University of California Press.
- IDE, (1981), *Industrial Democracy in Europe*, Oxford: Clarendon Press.
- Kraft K. and Lang J. (2013), "Profit sharing and training" *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Vol. 75, No, 6, pp. 940-961.
- Kruse D. et al. (eds.) (2010), *Shared Capitalism at Work: Employee Ownership, Profit and Gain Sharing, and Broad-based Stock Options*, Chicago, University of Chicago Press
- Kruse, D. L. (1991), "Profit Sharing and Employment Variability: Microeconomic Evidence on the Weitzman Theory", *ILR Review*, Vol. 44, No. 3, pp. 437-453
- Kuzmanović, B. (1997), "Stav prema participativnom upravljanju", u: Mihailović, S. (red.) *Između osporavanja i podrške*, Freidrch Ebert Stiftung i IDN, Beograd, str. 168-191.
- Lebovic, M. A. (2014), *Država i budućnost socijalizma*, Centar za politike emancipacije, Beograd
- Lebowitz, M. (2006), *Build it now: Socialism for the Twenty-First Century*, New York, Monthly Review Press.
- Levine, D.I. and D'Andrea Tyson, I. (1990), "Participation, Productivity and the Firm's Environment", u: Blinder, A.S. (ed.), *Paying for Productivity*, The Brookings Institution, Washington D.C. pp. 183-243.
- Lowitzsch, J. (2006), *The PEPPER III Report: Promotion of Employee Participation in Profits and Enterprise Results in the New Member and Candidate Countries of the European Union*, Berlin, Free University, Inter-University Centre at the Institute for Eastern European Studies
- Markusen, J. R. (1976), "Profit Sharing, Labour Effort and Optimal Distributive Shares", *Economica*, Vol. 43, No. 172, pp. 405-410
- Mitchell, D.J.B. and Broderick, R.F. (1991), "Flexible Pay Systems in the American Context: History, Policy, Research and Implications", Working Paper Series 251. Los Angeles: Institute of Industrial Relations, University of California.
- Mitrović, M. (2016), Samoupravljanje: Budućnosti jedne utopije, <https://pescanik.net/samoupravljanje-buducnosti-jedne-utopije/> [Pristupljeno: 12/09/2019]
- Mojić, D. (2008), "Radnička participacija danas: svetska iskustva i naša stvarnost", u: Mladenović, I., Timotijević, M. (ur.), *Izazovi i perspektive savremene levice u Srbiji*, Friedrich Ebert Stiftung, Beograd, str. 231-261.

Participatory Economics, A Model for the New Economy, (2014),

<http://www.participatoryeconomics.info/wp-content/uploads/2014/11/Participatory-Economics.pdf> [Pristupljeno: 08/09/2019]

Pendleton, A. (2019), “Financial participation in Europe: opportunities and risks for employees”, *ETUI Policy Brief*, European Economic, Employment and Social Policy, No. 1/2019

Poutsma, E. (2001), *Recent trends in employee financial participation in the European Union*, Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, <http://edz.bib.uni-mannheim.de/www-edz/pdf/ef/01/ef0112en.pdf> [Pristupljeno: 01/09/2019]

Stanojević, M. (2003), “Workers’ Power in Transition Economies: The Cases of Serbia and Slovenia” *European Journal of Industrial Relations*, Vol. 9, No. 3, pp. 283–301.

Svejnar, J. and Jones, D. (1982), *Participatory and Self-Managed Firms: Evaluating Economic Performance*, Lexington, Mass: Heath.

Taleb, N. N. (2019), *Antikrhkost*, Heliks, Smederevo

Thurrow, L. E. (1985), *The Zero-Sum Solution*, New York: Simon and Schuster.

Uvalić, M. (ed.), (1991), *The Pepper Report: Promotion of Employee Participation in Profits and Enterprise Results*, Supplement 3/91, Commission of the European Communities, Florence and Brussels.

Vratuša, V. (2006), “Stav prema učešću u odlučivanju na radnom mestu odraslog stanovništva Srbije krajem XX i početkom XXI veka”, u: Tomanović S. (ured.) *Društvo u previranju: Sociološke studije nekih aspekata društvene transformacije u Srbiji*, Beograd: Institut za sociološka istraživanja Filozofskog fakulteta, str. 179-219

Zakon o radu Republike Srbije, Službeni glasnik RS, br. 24/2005, 61/2005, 54/2009, 32/2013, 75/2014, 13/2017 – odluka US, 113/2017 i 95/2018 – autentično tumačenje, https://www.paragraf.rs/propisi/zakon_o_radu.html [Pristupljeno: 10/09/2019]

Ward, B., “Preduzeće u Iliriji: Tržišni sindikalizam”, u: Cerović, B., (1991), *Od nacionalizacije do privatizacije*, Ekonomski fakultet i Ekonomski institut, Beograd, str. 47-69.

Weitzman, M. (1984), *The Share Economy – Conquering Stagflation*, Cambridge, Mass: Harvard University Press.

Weitzman, M. (1985), “The Simple Macroeconomics of Profit Sharing”, *American Economic Review*, Vol. 75, No. 5, pp. 937-953

INSTITUCIONALNE PROMENE U ZEMLJAMA CENTRALNE I ISTOČNE EVROPE IZ PERSPEKTIVE INSTITUCIONALNOG IZOMORFIZMA¹

dr Nataša Golubović²
natasa.golubovic@eknfak.ni.ac.rs

dr Marija Džunić³
marija_dzunic@ni.ac.rs

Apstrakt: *Proces tranzicije u zemljama Centralne i Istočne Evrope u prvi plan stavio je pitanje institucionalnih promena, koje su u osnovi demokratske tranzicije i ekonomskog prilagođavanja ovih zemalja. Sveobuhvatnost i složenost ovih promena podstakla je brojna teorijska i empirijska istraživanja u društvenim naukama, a praksa ovih zemalja predstavlja plodno tlo za testiranje relevantnosti i upotrebljivosti postojećih teorijskih modela. Dok je u prvoj fazi tranzicije akcenat rasprave o institucionalnim reformama bio na izgradnji formalnih institucija demokratije i tržišne privrede, u drugoj fazi fokus je na efikasnosti njihovog funkcionisanja. I pored istih ciljeva i sličnih reformskih politika, bivše socijalističke privrede našle su se na različitim razvojnim trajektorijama. Od početka tranzicije do danas nema bitnijih promena ili preokreta u razvojnim trajektorijama pojedinačnih zemalja i grupacija zemalja. Iako postoji određeni stepen konvergencije unutar pojedinih grupacija, ne može se govoriti o značajnijoj konvergenciji među grupacijama zemalja. Razlike u rezultatima reformi i stabilnost razvojnih trajektorija najčešće se objašnjava iz perspektive trajektorijske predodređenosti i geografske bliskosti. Ovaj rad predstavlja pokušaj da se ograničenja i dometi institucionalnih reformi u zemljama Centralne i Istočne Evrope sagledaju iz ugla institucionalnog izomorfizma. Teorijski okvir institucionalnog izomorfizma nije suprotstavljen već je komplementaran sa kulturološkim i geografskim objašnjenjem razlika u institucionalnom razvoju zemalja. Iz ove perspektive, organizacije često pribegavaju promenama u cilju sticanja legitimiteta i podrške u svom eksternom okruženju, a ne sa ciljem povećanja efikasnosti. Kao rezultat toga, u nekim zemljama u tranziciji imamo uvođenje institucionalnih formi koje slabo funkcionišu i proizvode skromne efekte. Zakoni se često ne sprovode, postoje problemi u funkcionisanju institucija, a izostaju i kontrolni mehanizmi koji bi obezbedili da novi institucionalni mehanizmi i strukture funkcionišu u skladu sa očekivanjima. Sagledavanje institucionalnih promena u zemljama Centralne i Istočne Evrope iz perspek-*

¹ Pripremljeno u okviru projekta *Unapređenje konkurentnosti javnog i privatnog sektora umrežavanjem kompetencija u procesu evropskih integracija Srbije (170066)*, koji se izvodi na Univerzitetu u Nišu – Ekonomski fakultet, a finansira ga Ministarstvo prosvete, nauke i tehnološkog razvoja.

² Univerzitet u Nišu, Ekonomski fakultet.

³ Univerzitet u Nišu, Ekonomski fakultet.

tive institucionalnog izomorfizma može da doprinese boljem razumevanju ograničenja institucionalnih promena i značaja prilagođavanja reformskih politika krajnjem cilju – smanjenju jaza između formalnog institucionalnog okvira i njegove efikasnosti.

Ključne reči: *institucije, izomorfizam, mimikrija, centralna i Istočna Evropa*

Jel klasifikacija: P20; P27; P30

INSTITUTIONAL CHANGES IN CENTRAL AND EASTERN EUROPEAN COUNTRIES FROM THE PERSPECTIVE OF INSTITUTIONAL ISOMORPHISM

Abstract: *Transition in Central and Eastern Europe has brought to the fore the issue of institutional change, which underlies the democratic transition and economic adjustment of these countries. The comprehensiveness and complexity of these changes has prompted a number of theoretical and empirical research in the social sciences, while experience of these countries provides fertile ground for testing the relevance and usability of existing theoretical models. While in the first phase of transition the focus of the debate on institutional reform was on building formal institutions of democracy and a market economy, in the second phase the focus was on the effectiveness of their functioning. Despite the same goals and similar reform policies, former socialist economies found themselves on different development trajectories. From the beginning of the transition there were no significant changes or reversals in the development trajectories of individual countries and groups of countries. Although there is some degree of convergence within individual groupings, there is no significant convergence between groupings of countries. The differences in reform outcomes and the stability of development trajectories are most often explained from the perspective of path dependence and geographical proximity. This paper is an attempt to address the limitations and scope of institutional reforms in the countries of Central and Eastern Europe from the perspective of institutional isomorphism. The theoretical framework of institutional isomorphism is not opposed but is complementary to a cultural and geographical explanations of the differences in the institutional development between countries. From this perspective, organizations often resort to changes in order to gain legitimacy and support in their external environment rather than to increase efficiency. As a result, in some transition countries we have the introduction of poorly functioning institutional forms that produce modest effects. Laws are often not enforced, there are problems in the functioning of the institutions, and there are no control mechanisms to ensure that the new institutional mechanisms and structures function as expected. Perceiving the institutional change in Central and Eastern European countries from the perspective of institutional isomorphism can contribute to a better understanding of the limitations of institutional change and the importance of adapting reform policies to the ultimate goal - narrowing the gap between the formal institutional framework and its effectiveness.*

Key Words: *Institutions, Isomorphism, Mimicry, Central and Eastern Europe*

1. UVOD

Kompleksne političke i ekonomske promene u zemljama Centralne i Istočne Evrope nakon 1989. godine iznedrile su brojna teorijska i empirijska istraživanja u kojima je testirana relevantnost i upotrebljivost niza teorija i modela. I nakon tri decenije, tranzicija ovih zemalja još uvek predstavlja teorijski izazov i neiscrpan izvor tema za istraživače u društvenim naukama.

Početak 90-ih, zemlje Centralne i Istočne Evrope suočile su se sa problemom izgradnje institucionalne infrastrukture koja će na adekvatan način odgovoriti potrebama razvoja tržišta i demokratije. Rezultati političkih i ekonomskih reformi bili su veoma neujednačeni po grupacijama zemalja. Poljska, Mađarska, Češka, Slovačka i Slovenija smatraju se liderima u sprovođenju reformi, praćene Baltičkim zemljama, Bugarskom i Rumunijom. Ove zemlje ostvarile su najveći progres u sferi liberalizacije, privatizacije, finansijske reforme i restrukturiranja preduzeća i razvoja demokratije. Rusija, Belorusija, Ukrajina i Moldavija zaostaju u tranziciji, što je posledica sprovođenja delimičnih reformi. Karakteriše ih relativno visok stepen nejednakosti i siromaštva, a njihov ekonomski razvoj zasniva se na raubovanju prirodnih resursa. Pri tom, korupcija prožima sve pore društvenog života. Kada je reč o demokratiji, ove zemlje suočile su se sa demokratskim nazadovanjem i razvile različite oblike autoritarnih ili hibridnih političkih režima. Između ove dve grupe nalaze se zemlje Zapadnog Balkana, kao zasebna celina, koje su ostvarile vidljiv progres u oblasti političke i ekonomske transformacije, ali i stagnaciju u određenim elementima reformi.

Lista faktora kojom se objašnjavaju razlike u rezultatima reformi i različite trajektorije razvoja postsocijalističkih privreda je neiscrpna: inicijalni društveni i ekonomski uslovi, model tranzicije, institucionalni izbor, uticaj međunarodnih faktora, geografski faktori, istorijsko nasleđe i sl. Brojne teorijske i empirijske studije istraživale su složene interakcije novih institucionalnih oblika sa postojećim institucionalnim aranžmanima u stvaranju novih struktura i procesa. Imajući u vidu da delovi regiona Centralne i Istočne Evrope pokazuju izomorfnost u institucionalnom razvoju, teorija institucionalnog izomorfizma predstavlja jedan od mogućih istraživačkih okvira koji može da obezbedi inovativni pristup u analizi institucionalnih promena u bivšim socijalističkim privredama. Cilj rada je da istraži u kojoj meri je ovaj teorijski koncept pogodan za analizu institucionalnih promena u tranzicionim privredama. U radu se, polazeći od koncepta institucionalnog izomorfizma, sugerišu moguća objašnjenja obrazaca institucionalnih promena u pomenutim zemljama.

2. HETEROGENOST I IZOMORFIZAM

Izrazi 'izomorfizam' i 'izomorfna mimikrija' potiču iz biologije i označavaju proces gde različiti organizmi tokom evolucije postaju slični, a da zapravo nisu povezani. Suština izomorfne mimikrije je da jedan organizam oponaša drugi kako bi stekao evolucijsku prednost. Najčešće je navođen primer jedne vrste leptira Viceroy butterflies (*Limenitis archippus*), koja se po izgledu ne razlikuje od druge, otrovne vrste leptira Monarch (*Danaus plexippus*), što mu omogućava da izbegne predatore i povećava izgleda za opstanak.

Ideja izomorfizma vremenom je našla uporište u institucionalnoj teoriji, kao koristan pristup za analizu odnosa organizacije i okruženja (Meyer and Rowan, 1977; DiMaggio and Powell, 1983). Institucionalni pritisak vodi izomorfizmu unutar organizacionog polja, odnosno homogenosti organizacija koje funkcionišu u sličnom institucionalnom okruženju, čime stiču legitimitet koji je važan za njihov opstanak i rast (Hannan and Freeman, 1977; Meyer and Rowan, 1977).

Istraživanje organizacione strategije relativno dugo bilo je fokusirano uglavnom na razumevanje različitosti - odnosno na identifikovanje onih faktora koje se razlikuju među organizacijama i kako razlike u tim faktorima mogu rezultirati razlikama u njihovim performansama. Osnovna pretpostavka u gotovo svim istraživanjima bila je heterogenost strategija, a cilj je bio objasniti takvu heterogenost i kako ona utiče na strateško upravljanje i organizacioni proces i/ili efekte heterogenosti na performanse organizacija. U tom kontekstu, razlike u strateškim aktivnostima organizacija odraz su idiosinkratskog skupa faktora iz okruženja u kojima organizacije funkcionišu (Beard and Dess, 1981).

Slično tome, koncept konkurentске prednosti, po svojoj prirodi, pretpostavlja heterogenost, što znači da se strategije preduzeća, odnosno zemalja, razlikuju od strategija drugih. Ako se razlike u performansama mogu povezati sa razlikama u strateškom položaju, resursima, procesima ili aktivnostima, moguće je predložiti rešenja menadžerima i vladama koje će rezultirati jačanjem konkurentskih prednosti. Ali, ukoliko je suština strategija preduzeća i država da stvari rade drugačije od konkurenata (Porter, 1985), kako onda objasniti činjenicu da mnoga preduzeća slede iste ili slične strategije? DiMađio i Pael (DiMaggio and Powell, 1983) su koncept izomorfizma primenili na organizacije, kako bi objasnili zašto organizacije često slede iste strategije, koje u krajnjoj istanci vode homogenizaciji tj. izomorfizmu. Izomorfizam je rezultat delovanja pritiska iz okruženja, koji podstiču organizacije da razviju gotovo iste karakteristike. Suština je da priroda i ponašanje organizacija, kada se suočavaju sa identičnim

ograničenjima iz okruženja, pokazuju tendenciju ka homogenizaciji usled izomorfnoeg pritiska. Odnosno, akteri koje funkcionišu u sličnim uslovima razvijaju sličnu strukturu i način delovanja. Izomorfizam je posledica nastojanja organizacija da modifikuju svoje karakteristike u pravcu povećanja kompatibilnosti sa okolinom (Aldrich, 1979).

Vremenom se, međutim, promenila konotacija izomorfne mimikrije. U biologiji mimikrija daje evolucijsku prednost jedinkama. DiMađio i Pael (DiMaggio and Powell, 1983) ističu da organizacije mogu da oponašaju druge organizacije, iako nema čvrstih dokaza da će to poboljšati njihove performanse. Organizacije se imitiraju zato što se doživljavaju kao uspešne, zato što drugi zavise od njih ili zato što se u određenoj profesiji to smatra uobičajenim. Izvorni impuls veberovske birokratizacije i racionalizacije – gde javne i privatne organizacije postaju racionalnije i birokratizovanije pod pritiskom konkurencije – ustupio je mesto organizacionim promenama vođenim mimikrijom. Prema Veberu (Weber, 1968), birokratizacija proizlazi prvenstveno iz sve veće konkurencije između kapitalističkih firmi. To pretpostavlja da su preduzeća vođena težnjom za povećanjem efikasnosti. Framkin i Galaskević (Frumkin and Galaskievicz, 2004: 285), međutim, smatraju da „organizacije ne prihvataju uvek strategije, strukture i procese koji poboljšavaju njihove performanse; umesto toga, reaguju i traže načine kako bi se prilagodile pritiscima iz okruženja.” U takvim uslovima može doći do razdvajanja organizacione strukture od organizacione misije (*de-coupling*). DiMađio i Pael (DiMaggio and Powell, 1983) naglašavaju da akteri veruju da efikasnost proizilazi iz legitimiteta, legitimitet proističe iz usaglašenosti sa opštim pravilima i normama, te da je zato racionalno prilagoditi se. Drugim rečima, praksa kojoj pribegavaju akteri da bi ostvarili legitimitet predstavlja njihov racionalni izbor, što vodi organizacionom izomorfizmu i homogenizaciji organizacionih struktura. U stvarnosti, mimikrija ne vodi nužno efikasnosti, iako akteri tako misle.

Može se govoriti o izomorfizmu unutar zemlje (ili unutar organizacionog polja), kao i skupa zemalja ili regiona. Iz perspektive institucionalnog izomorfizma, organizacije svih vrsta, pa i regioni i države, prilagođavaju svoju strukturu u skladu sa postojanjem i delovanjem drugih institucija u grani, zemlji ili svetu. Primećeno je da se slični institucionalni obrasci šire u različitim kulturama i društvima. Ovaj proces je, na primer, uticao na regionalne organizacije i institucionalizaciju regionalne saradnje. Ne širi se samo regionalizam, kao poseban način organizovanja političkog i ekonomskog života (Katzenstein, 2005), već i modeli njegove institucionalizacije, tako da se može govoriti o globalnoj difuziji regionalizma. Brojne studije ukazale su na trend ka globalnoj difuziji evrop-

skih institucionalnih obrazaca. Navode se razni faktori koji doprinose tome, počev od direktnog uticaja EU (putem uslovljavanja), preko indirektnog uticaja koji se manifestuje kroz učenje i mimikriju. Razvoj i širenje onoga što se naziva „novi javni menadžment” – novi pristupi organizovanju javnog sektora – koji su usvojile skandinavske zemlje, Australija i Novi Zeland, ili ekonomske i političke promene u bivšim socijalističkim privredama, inspirisane političkim i ekonomskim ustrojstvom razvijenih tržišnih privreda Zapada, takođe su dobar primer. Na globalnom nivou, razna profesionalna udruženja i međunarodne organizacije, poput Međunarodnog monetarnog fonda, Svetske banke i Svetske trgovinske organizacije zagovaraju primenu određenih koncepcija, standarda i praksi (Boli and Thomas, 1999); multinacionalne korporacije osnivaju nove ogranke i ulaze u zajedničke poduhvate i ugovorne aranžmane sa lokalnim preduzećima i sl. U takvim uslovima, opšti modeli, principi i prakse se prenose, proizvodeći različite rezultate (Czarniawska and Sevón, 1996).

Izraz izomorfizam postao je popularna fraza u razvojnoj politici. Pričet i dr. (Pritchett et al., 2010) i Endrjuz (Andrews, 2013), pomoću izomorfizma objašnjavaju negativne posledice institucionalnih reformi u zemljama u razvoju, koje su realizovane uz pomoć donatora i konsultanata iz inostranstva. Za Pričet i dr., imitacija percipiranog uspeha najčešće ne rezultira efikasnošću – jedan od razloga zašto su neke države beznadno zarobljene neefikasnošću upravo taj što pokušavaju da oponašaju formalne institucije uspeh zemalja, umesto da razvijaju sopstvene kapacitete za izgradnju institucija. Mimikrija je, naglašavaju oni, rezultat uzaludne jurnjave za najboljim putem ka razvoju. Umesto da zadovolje funkcionalne potrebe, reforme u zemljama u razvoju svode se na oponašanje uspešnih privreda s aspekta forme, bez suštinskih promena. S druge strane, slučaj institucionalne transformacije Japana tokom Meidži perioda smatra se primerom uspešne institucionalne imitacije (Westney, 2000 [1987]). Japan je svoju vojsku, policiju, poštu i građansko pravo uredio po ugledu na nekoliko država Zapadne Evrope. Endrjuz (2012) kao primer navodi budžetske reforme u Švedskoj 1990-ih, utemeljene u fiskalnoj istoriji Švedske, ali i iskustvu evropskih suseda. Teško da se mogu naći primeri istorijski utemeljenih, problemski orijentisanih institucionalnih promena, bez elemenata mimikrije, smatra Kraus (Krause, 2013). Institucionalne reforme po ugledu na institucionalne obrasce u drugim zemljama, međutim, predstavljaju tek početak. Neophodno je utemeljenje institucija u postojeći kontekst da bi reforme uspele. Uspešne reforme su daleko složenije od prostog kopiranja institucionalnih obrazaca. Problem je, ističe Kraus (Krause, 2013), što ne znamo tajni sastojak mešavine koja odvaja uspešne primere kopiranja institucija od neuspešnih.

3. KONKURENTSKI I INSTITUCIONALNI IZOMORFIZAM

Svaka organizacija koja želi da opstane u konkurentnom i promenljivoj okruženju mora da se prilagođava. Evolucija organizacionih oblika, strategija i procesa u uslovima neizvesnosti i konkurencije odvija se prvenstveno kroz unutrašnje inovacije ili imitaciju (Alchian, 1950). Podaci nam govore, napominje Levitt, da se mnogo češće susrećemo sa imitacijama, nego inovacijama (Levitt, 1966).

Perspektiva racionalnosti adekvatna je kada treba objasniti promene u organizacijama/državama kada su ciljevi jasni, odnosi između ciljeva i sredstava za njihovo ostvarivanje nedvosmisleni, organizaciona polja otvorena za alternativne organizacione modele. Nasuprot tome, izomorfizam se pojavljuje kao relevantan pristup onda kada organizacije/države u velikoj meri zavise od drugih organizacija/država, kada su nesigurne u vezi sa tim koje institucionalne strukture da prihvate, kada su ciljevi nejasni a u organizacionom/institucionalnom polju je mali broj dominantnih aktera (od kojih zavise), relativno mali skup prihvaćenih organizacionih modela i visok nivo neizvesnosti (Meyer and Rowan, 1977; DiMaggio and Powell 1983; Frumkin and Galaskiewicz, 2004).

Postoje dve forme izomorfizma: konkurentski i institucionalni. Konkurentski izomorfizam odnosi se na povećanje homogenosti u skupu organizacija pod uticajem konkurentskih odnosa između njih. Zasniva se na ideji postojanja racionalnog sistema organizacija, koje nastoje da budu efikasnije u konkurentskom okruženju. Okruženje se menja nezavisno od organizacije, a konkurentski pritisak određuje koje će strukture preživeti. U kapitalističkim privredama tržište je primarni mehanizam selekcije (DiMaggio and Powell, 1983). Kako nastojanje organizacija da steknu kontrolu nad oskudnim resursima dovodi do konkurencije između firmi (Barney, 1991), konkurencija vodi izomorfizmu jer tržište odvaja proizvođače koji poseduju karakteristike koje im omogućavaju da opstanu, od onih preduzeća kojima ti kvaliteti nedostaju (McKelvey and Aldrich, 1983). Tokom vremena dolazi do homogenizacije organizacionih struktura i strategija.

Pretpostavke koje su u osnovi modela konkurentskog izomorfizma često u praksi nisu ispunjene. Konkurentski izomorfizam zasniva se na tržišnoj konkurenciji (DiMaggio and Powell, 1983) i zato je adekvatan koncept za analizu onih okruženja koje karakteriše slobodna konkurencija na tržištu. Međutim, od ograničene je upotrebljivosti za analizu okruženja u kojima je konkurencija narušena (poput oligopolističkih tržišta), odnosno regulacija izražena (npr., javne

usluge). Savremena tržišta, ističe Vilijamson, podložna su različitim oblicima nesavršenosti i narušavanja konkurencije (Williamson, 1975). Ove nesavršenosti mogu ograničiti efikasnost konkurencije kao selekcionog mehanizma na tržištu, budući da faktori mimo konkurencije oblikuju strateško ponašanje aktera. Pored resursa, organizacije se nadmeću za političku moć i institucionalni legitimitet (Carroll and Delacroix, 1982).

Konkurentski izomorfizam pruža uvid u stvaranje organizacionog polja pod uticajem konkurencije na slobodnom tržištu. Istraživanjima usredotočenim isključivo na konkurentni izomorfizam nedostaje adekvatan uvid u političke, kulturne i druge faktore koji mogu da utiču na strateške odluke. Organizaciono polje predstavlja ishod konkurentskog izomorfizma, nakon čega dinamika organizacionog polja zavisi od institucionalnih pritisaka (Tuttle and Dillard, 2007). Organizacije egzistiraju unutar organizacionih polja, kao skupa organizacija koje zajedno čine prepoznatljive oblasti institucionalnog života, gde se suočavaju sa pritiskom da se prilagode eksterno određenom preovlađujućem sistemu shvatanja i prakse u tom polju (Scott, 2001, 139). Organizacije koje se ne prilagode izomorfim pritisacima, gube legitimitet i ugrožavaju eksternu podršku i izgled za opstanak (Ashworth et al., 2007: 167). Vremenom se organizacije menjaju u skladu sa onim što organizaciono polje definiše kao poželjne strukture, sisteme i institucionalne karakteristike. Organizaciono polje mogu da čine vlade, regulatorne agencije, profesionalna udruženja, interesne grupe, javno mnjenje, kupci, dobavljači, druge organizacije koje proizvode slične proizvode i usluge i sl. Organizaciona struktura, koja na tržištu rezultira iz zahteva za povećanjem efikasnosti, sada nastaje iz institucionálnih ograničenja koja nameću država i profesija. Napori na postizanju racionalnosti u uslovima neizvesnosti i datih ograničenja, vode homogenizaciji strukture (institucionalni izomorfizam).

4. KAUZALNI MEHANIZAM IZOMORFIZMA

Organizacije teže legitimitetu prilagođavajući se izomorfim pritisacima u svom okruženju. Usklađivanje s institucionalnim okruženjem manifestuje se usvajanjem struktura, ponašanja i praksi po ugledu na uspešne organizacije. Može se očekivati da organizacije donose odluke na osnovu: (i) pritiska koji mogu iskusiti od drugih organizacija od kojih zavise (ii) oponašanja karakteristika organizacija koje smatraju uspešnim (iii) profesionalnih udruženja koja mogu da vrše pritisak na organizacije kroz uspostavljanje kognitivne baze i legitimizaciju autonomije. Polazeći od pomenutih vrsta pritisaka, Di Maggio i Pael (Di Maggio and Powel, 1983) govore o tri različita kauzalna mehanizma koji vode homogenizaciji: prinudni, mimetski i normativni izomorfizam. Ovi meha-

nizmi su pokretačke snage koje doprinose homogenizaciji unutar organizacionog polja. Mehanizmi prisilnog, mimetskog i normativnog izomorfizma pomažu da razumemo zašto racionalni akteri donose odluke koje vode rastu sličnosti između organizacija unutar organizacionog polja. Postupci pojedinaca i organizacija, posebno u uslovima neizvesnosti, slede obrazac koji je kreiran strukturom unutar njihovog organizacionog polja, vodeći tako homogenosti u organizacionom dizajnu, kulturi i rezultatu.

Prinudni izomorfizam rezultat je formalnih i neformalnih pritisaka iz okruženja, a ogleda se u nametanju standarda i operativnih procedura dominantnih organizacija, kao i kulturnih očekivanja društva unutar kojeg organizacije deluju. Mehanizam prisilnog izomorfizma proizilazi iz odnosa koje karakteriše asimetrija moći, što vodi promenama nametnutim spolja. Radi se o političkim pritiscima, formalnim i neformalnim, koji potiču od organizacija i institucija unutar organizacionog polja. Ovi mehanizmi mogu se prepoznati u državnoj regulaciji, kroz pravni okvir i sl. Promene su usmerene na postizanje legitimiteta.

Reakcija na neizvesnost jedan je od razloga koji su DiMađio i Pael (DiMaggio and Powell, 1983) identifikovali kao uzrok izomorfne mimikrije. Mehanizam mimetskog izomorfizma je izbor organizacija da kopiraju i imitiraju organizacije u svom organizacionom polju kada se suoče sa neizvesnošću. Organizacije ne znaju kako da se suoče sa novim izazovima, pa traže uspešne primere koje bi mogli da kopiraju. Kako raste broj onih koji usvajaju praksu uspešnih organizacija, povećava se pritisak na one koji to nisu učinili. Prednost odabira strategije zasnovane na mimikriji su mali troškovi. Smatra se prirodnim rešenjem u organizacionom okruženju u kojem su ciljevi neodređeni i nejasni. Mimikrija često nastaje kao posledica prinudnog izomorfizma, jer ovi pritisci mogu da rezultiraju nejasnim ciljevima i rastom neizvesnosti, što podstiče mimikriju.

Mimetski izomorfizam može da bude i nenameravan. Transfer zaposlenih između organizacija, preuzimanje organizacionih modela pod uticajem konsultanata, osiguravaju širenje ideja na druge organizacije u organizacionom polju povećavajući sličnost korišćenih organizacionih alata. Kako je skup modela, poslovnih koncepata i ideja koje su prihvaćene i koriste se u organizacionom polju ograničen, ograničen je i broj opcija u donošenju odluka.

Normativni pritisci rezultiraju usvajanjem tehnika koje su povezane sa profesionalnom standardizacijom, poput formalno prihvaćenih praksi koje se šire obrazovanjem, obukom ili neformalnim učenjem. Mehanizam normativnog izomorfizma vodi rastu sličnosti u odlučivanju, a posledica je težnje aktera da u svom polju definišu metode i alate koji čine kognitivnu osnovu i daju legitimitet njihovoj profesiji. Dva su glavna izvora normativnih pritisaka koji vode homo-

genosti; formalno obrazovanje i profesionalne mreže. Prvi definiše okvire unutar kojih se odvija razvoj pojedinaca, dok se kroz profesionalne mreže brzo šire nove ideje i modeli unutar organizacionog polja.

Di Mađio i Pael (DiMaggio and Powell, 1983: 150) ističu da izomorfne mehanizme nije tako lako razdvojiti u praksi; svaki predstavlja poseban proces, ali postoje i interakcije između njih. Relativni uticaj pomenutih institucionalnih pritiska varira tokom vremena. Oni utiču na organizacioni izbor zajedno, pre nego zasebno (Scott, 2001).

5. TEORIJSKI MODEL INSTITUCIONALNOG IZOMORFIZMA KAO ANALITIČKI OKVIR ZA SAGLEDAVANJE INSTITUCIONALNIH PROMENA U ZEMLJAMA CENTRALNE I ISTOČNE EVROPE

Postavlja se pitanje da li pristup institucionalnog izomorfizma može da pomogne u objašnjenju obrazaca institucionalnih promena u postsocijalističkim privredama? Tempo i razmere reformi u ovim zemljama u korelaciji su sa relativnom izomorfnom pozicijom ovih zemalja u odnosu na Zapad i Istok, kao i njihovim međusobnim odnosima, ističe Kajvelidis (Kyvelidis, 2000). U slučaju zemalja Centralne i Zapadne Evrope prisutan je veći stepen izomorfizma, nego što je to slučaj između Rusije i Zapadne Evrope, ili Rusije i Centralne Evrope. Istovremeno, postoji određen stepen izomorfizma među srednjoazijskim zemljama i znatno manji između ovih zemalja i zemalja Zapada.

Da bi u okviru organizacionog polja delovao kauzalni mehanizam koji rezultira izomorfizmom, neophodno je da budu ispunjena četiri uslova (Kyvelidis, 2000) :

1. Rast interakcija među organizacijama. Zapadna i Centralna Evropa istorijski i geografski su bliže nego npr. Rusija i Zapadna Evropa. To može da objasni razlike u pogledu prihvatanja šok terapije koja je preporučivana na Zapadu i uopšte prihvatanju reformi. Mađarska, Češka, Slovačka, Slovenija i Poljska primenile su šok terapiju, Rusija delimično, dok su srednjoazijske zemlje uglavnom ignorisale ovaj pristup. Ne može se prenebregnuti uticaj istorijskih faktora i geografske lokacije, te da brži tempo reformi u zemljama Centralne Evrope predstavlja prirodni ishod istorijskih veza i geografske bliskosti sa Zapadnom Evropom.

2. Razvoj interorganizacijskih struktura dominacije i približavanja. Ekonomska i tehnološka dominacija Zapada jasno je vidljiva u Centralnoj Evropi, a znatno manje u Rusiji i srednjoazijskim zemljama. U Rusiji je ta dominacija manje dolazila do izražaja, imajući u vidu razvijenu vojnu industriju.
3. Povećanje protoka informacija među organizacijama. Do razvoja komunikacije i povećanja protoka informacija došlo je tokom 70-ih i 80-ih, sa politikom detanta, što je kulturne, ekonomske i političke granice između dva bloka učinilo poroznijim.
4. Razvoj svesti o zajedničkom poduhvatu. Od početka tranzicije prisutna je težnja zemalja Centralne Evrope i Baltičkih država da se pridruže EU i NATO paktu. Rusija je izvan ovih tokova i ona se snažno protivi širenju NATO pakta na Istok. Drugim rečima, svest o zajedničkom poduhvatu manje je prisutna između Rusije i Zapadne Evrope, ili srednjoazijskih zemalja i Zapadne Evrope, nego između zemalja Centralne Evrope i Zapadne Evrope.

Ispunjenost ovih uslova stvara osnovu za delovanje kauzalnog mehanizma koji rezultira izomorfizmom, a razlika u stepenu njihove ispunjenosti određuje efektivnost ovih mehanizama i razlike u stepenu izomorfizma. Može se reći da zemlje Centralne i Zapadne Evrope čine jedinstveno institucionalno polje. Članstvo u EU predstavljalo je krajnji cilj zemalja Centralne Evrope, koje su bile fokusirane na obezbeđenje uslova koji ih kvalifikuju za članstvo u EU. Srednjoazijske zemlje čine posebno organizaciono polje, budući da imaju malo toga zajedničkog sa Zapadnom Evropom, ali dosta zajedničkih elemenata međusobno: spora demokratizacija (bliže su autokratskim modelima vladanja), nedovoljno razvijena tržišna privreda i relativna zatvorenost za strani kapital. Kauzalni mehanizam koji vodi izomorfizmu sa Zapadom ne može da funkcioniše u ovim zemljama zato što interakcije sa Zapadom nisu tako intenzivne kao između Centralne i Zapadne Evrope. Zbog toga se ne ispoljava dominacija Zapada nad ovim zemljama i ne postoji svest o zajedničkom poduhvatu između ovih zemalja i Zapadne Evrope. Rusija, Belorusija, Ukrajina, Moldavija zaostaju u tranziciji, što je posledica sprovođenja delimičnih reformi i one se nalaze između pomenuta dva polja, zajedno sa zemljama Zapadnog Balkana. Intenzitet interakcija sa Zapadnom Evropom slabiji je nego u slučaju zemalja Centralne i Zapadne Evrope, tako da nema izražene dominacije Zapada nad ovim zemljama.

Evroazijski ekonomski savez predstavlja višefazni projekat regionalne integracije, koji trenutno čine Rusija, Kazahstan, Belorusija, Kirgistan i Jermenija. Evidentno je da se institucionalna arhitektura ove regionalne integracije bazira na idejama i institucionalnim modelima EU integracije. Regionalne organizacije

moгу međusobno oponašati način rada bilo u nadi da će povećati efikasnost ili zato što će im to omogućiti legitimitet. Kada se institucije jednog regiona kopiraju u drugom, one ne moraju nužno da zadrže iste funkcije. Regioni su jednostavno previše različiti u svojim ciljevima, preferencijama i kapacitetima integracije da bi se institucionalna rešenja lako razmenjivala između njih. Zato se sugerije da početni ambiciozni ciljevi evroazijskih zemalja da ponove uspeh zemalja Zapadne Evrope nemaju realno utemeljenje. Prvo, za razliku od zemalja koje su osnovale Evropsku ekonomsku zajednicu, postoji velika ekonomska i politička disproporcija između učesnika evroazijske integracije. Drugo, učesnici evroazijske integracije dele specifičnu kulturu upravljanja koja se suštinski razlikuje od kulture upravljanja u zapadnoevropskim zemljama po nedostatku transparentne i funkcionalne birokratije. Bez sveobuhvatne institucionalne reforme koja bi osigurala dosledno poštovanje pravila, efikasno funkcionisanje autonomnih nadnacionalnih institucija i primena njihovih odluka je neizvodljiva. Treće, trenutni i potencijalni učesnici evroazijske integracije su autokratije ili, u najboljem slučaju, nestabilne demokratije, što sprečava razvoj demokratskog supranacionalizma po ugledu na zapadnoevropski. Ne treba zaboraviti ni činjenicu da autoritarne elite nisu sklone da dele svoju moć delegiranjem suverenosti. Zato možemo, sa znatnom dozom sigurnosti, predvideti da će evroazijska integracija oponašati zapadnoevropske integracione procese prevashodno kroz mimikriju, odnosno da će institucionalna struktura i ideologija evroazijske integracije podsećati na zapadnoevropsku više po formi nego po suštini (Kazharski, 2014).

Powell and DiMaggio ističu da se organizacione promene dešavaju kao rezultat procesa koji čine organizacije sličnijim, a da ih ne mora nužno učiniti efikasnijim (DiMaggio and Powell, 1983: 147). Ovde primarni cilj nije efikasnost, već legitimitet organizacija. Akteri su uvereni da legitimitet proizilazi iz prilagođavanja opštim pravilima i normama. U stvarnosti, ovo prilagođavanje može rezultirati legitimitetom, ali ne donosi automatski veću efikasnost. Slični izomorfni procesi mogu se uočiti u zemljama Centralne i Istočne Evrope. Razgradnja institucija centralno-planske privrede stvorila je svojevrsni institucionalni vakuum, a tranzicione privrede morale su da odaberu svoju strategiju daljeg razvoja i realizacije neophodnih ekonomskih i političkih reformi. U traganju za pomenutim odgovorima inspiraciju su tražile na Zapadu i Istoku, što ukazuje na izomorfne tendencije – poput uticaja EU, koja od zemalja kandidata za pridruživanje zahteva prilagođavanje institucija i političkih struktura pravnim tekovinama Evropske unije.

Oliver (Oliver, 1991: 159) smatra da se ponašanje organizacija/država ne može u potpunosti objasniti spoljnim pritiscima. Ne određuju samo vrsta i jačina pritiska odgovor na pritiske, već i sposobnost i spremnost organizacija/država da se prilagode. Na taj način, spoljni pritisci povezuju se sa internim kapaci-

tetima, tako da ukoliko se pravila osporavaju i njihovo sprovođenje ne nadgleda redovno, a pri tom eksterni zahtevi nisu u skladu sa internim ciljevima, organizacije/države neće se pridržavati pravila. Zato se pored homogenizacije, može govoriti i o opstajanju institucionalne heterogenosti, uprkos izomorfim pritiscima. Postojeća raspodela resursa u društvu determiniše političke odluke i doprinosi institucionalnoj inerciji. Ukorenjene institucije je vrlo teško promeniti i pored snažnih pritisaka iz okruženja (Thelen, 1999). Kontinuirana divergencija uslovljena je samopotvrđujućom logikom institucionalnih aranžmana, zbog trajektorijske predodređenosti ili zbog informacionih, socijalnih ili kulturnih ograničenja, koja sprečavaju širenje institucionalnih obrazaca (Campbell, 2004). Drugim rečima, proces institucionalnih promena može da ide u pravcu konvergencije ili divergencije, što zavisi od pritisaka iz okruženja i konkretne konstelacije istorijskih, kulturnih i političkih faktora. Mehanizmi izomorfnog pritiska mogu da doprinesu institucionalnoj homogenizaciji, ali pod drugačijim uslovima mogu da vode i institucionalnoj divergenciji (Beckert, 2010).

Bez obzira na pritisak za prilagođavanjem, svaka država ima različit skup institucija i aktera koji olakšavaju ili sprečavaju promenu kao odgovor na izomorfne pritiske. Broj veto igrača, formalne i neformalne institucije posreduju između pritisaka za prilagođavanjem i stvarnih promena. Ovi faktori ukazuju na to da ne treba očekivati punu konvergenciju među zemljama Centralne i Istočne Evrope, već delimične, odnosno svojevrstne „klaster konvergencije”, ističe Börzel (Börzel and Risse, 2000), gde se izdvaja nekoliko grupacija zemalja unutar kojih politike i institucije postaju slične. Države suočene sa sličnim pritiskom za prilagođavanjem verovatno će konvergirati oko sličnih ishoda.

6. IZOMORFNI PRITISCI U ZEMLJAMA U TRANZICIJI

Što jedna organizacija više zavisi od druge, to će se i njena sličnost sa tom organizacijom u pogledu strukture i ponašanja povećavati tokom vremena (Di Maggio and Powell, 1983: 154). Ova pozicija zavisnosti vodi izomorfim promenama. Znatan broj tranzicionih zemalja na početku tranzicije zavisio je od Zapadne Evrope u ekonomskom pogledu, što je stvorilo uslove da im Zapadna Evropa nametne sprovođenje šok terapije i usvajanje principa i prakse po ugledu na politike preduzeća/država na Zapadu. Za razliku od zemalja Centralne Evrope, Rusija je bogata prirodnim resursima, pa se može reći da je manje zavisna od strane pomoći u odnosu na njih. Pri tom, ne radi se o zavisnosti samo u ekonomskom pogledu. Na primer, zemlje Centralne Evrope i Baltičke zemlje zavisne su u vojnom pogledu od Zapadne Evrope, dok Rusija to nije. Imajući u vidu istorijsku i geografsku bliskost Centralne i Zapadne Evrope, kao i zavi-

snost prve grupacije zemalja od druge, može se govoriti o postojanju prinudnog izomorfizma. Nametanje standardizovanih i često neodgovarajućih modela, posebno ako je uslovljeno finansijskom podrškom, predstavlja oblik prinudnog institucionalnog izomorfizma (Duncan and Williams, 2012: 134). Kada je reč o pristupu međunarodnim izvorima finansiranja, postupanje u skladu sa očekivanjima predstavljalo je najlakši put za zemlje u tranziciji. Pored direktnih, postoje i indirektni pritisci. Indikatori upravljanja koje objavljuje Svetska banka (*Worldwide Governance Indicators*) usmeravaju zemlje u sferi reformi javnog upravljanja time što definišu ono što se smatra legitimnim. Indikatori lakoće poslovanja (*Doing business indicators*) ukazuju na to koje su reforme neophodne u institucijama koje povezuju državni i privatni sektor.

Na početku tranzicije, u tranzicionim privredama vladalo je uverenje da će izomorfizam sa efikasnim tržišnim privredama Zapadne Evrope obezbediti željeni legitimitet. Iz ugla ovih zemalja, oponašanje uspešnih zemalja je racionalno ponašanje, budući da olakšava organizacijama/državama da sarađuju sa drugim organizacijama/državama, privuku kvalifikovanu radnu snagu, steknu ugled i legitimitet u očima razvijenih zemalja i lakše dođu do neophodnih finansijskih sredstava i stranih investicija. Neizvesnost je snažan faktor koji podstiče mimikriju i institucionalnu konvergenciju. U uslovima rasta neizvesnosti, kada su ciljevi nejasni, odnos između ciljeva i sredstava za njihovo postizanje neizvestan, a organizacione tehnologije/tehnologije tranzicije nepoznate (March and Olsen, 1976), organizacije/države nastoje da se modeliraju prema drugim organizacijama/državama (DiMaggio and Powell, 1983: 151) koje smatraju uspešnim i legitimnim. Na početku tranzicije, u tranzicionim zemljama kapitalizam razvijenih tržišnih privreda percipiran je kao superiorniji u odnosu na socijalizam i verovalo se da će razgradnja socijalizma omogućiti ne samo razvoj demokratije poput one na Zapadu, nego i ekonomski prosperitet (Bunce, 1998). Socijalizam se raspao, ali je vladala konfuzija u vezi sa tim koji model tržišne privrede razvijati i kojim putem do ostvarenja tog cilja. U takvim uslovima, logično je očekivati da zemlje kojima nedostaju jasno definisane tehnologije (tehnologije tranzicije, odnosno izgradnje i funkcionisanja tržišne privrede) uvoze institucionalizovana pravila i prakse (Meyer and Rowan, 1977). Ne treba zanemariti i problem legitimizacije, budući da je socijalizam bio nelegitiman u očima Zapada, pa je „uvoz” institucija sa Zapada predstavljao najbrži način za sticanje legitimiteta.

Poslednji kauzalni mehanizam koji vodi izomorfizmu je normativni pritisak koji nameće profesionalizacija. Ovaj pritisak dolazi do izražaja sa razvojem izomorfizma po osnovu prva dva kauzalna mehanizma. Kada je reč o normativnom izomorfizmu, ukoliko raste razmena između organizacija, one će se prilikom upošljavanja menadžera i radnika sve više oslanjati na akademske kreden-

cijale. Budući da je Istočna Evropa usvojila šok-terapiju, za razliku od Rusije i srednjoazijskog bloka zemalja, to je privuklo investitore sa Zapada u ovaj region. Rusija, kao primer delimičnih reformi, nije bila tako liberalna prema prilivu stranog kapitala. Razmena između Zapadne i Centralne Evrope razvijenija je nego razmena između Zapadne Evrope i Rusije. Značajnu ulogu ovde, svakako, igra i geografski položaj. Na primer, verovatnije je da će se razmena teže uspostaviti između srednjoazijskih zemalja i Zapadne Evrope, nego između Zapadne Evrope i Centralne Evrope. Zbog toga je transfer stručnjaka manje verovatan u prvom slučaju. Da bi normativni izomorfizam postojao, prvi uslov strukturacije mora da bude prisutan – interakcije među organizacijama. Geografska udaljenost može da ograniči takve interakcije.

Program Javni rashodi i finansijska odgovornost (*The Public Expenditure and Financial Accountability, PEFA*), koji je započeo 2001. godine, stvorio je uverljiv i sveobuhvatan okvir za procenu funkcionalnosti upravljanja javnim rashodima, a od 2005. godine primenjen u velikom broju zemalja – u zemljama različitog nivoa BDP *per capita*, različitih upravljačkih kapaciteta, kao i u različitim krajevima sveta. Međunarodni standardi finansijskog izveštavanja (*International Financial Reporting Standards - IFRS*) predstavljaju skup globalnih računovodstvenih standarda za pripremu finansijskih izveštaja koje je razvio Odbor za računovodstvene standarde (*International Accounting Standards Committee*). Preko 100 zemalja koristi ove standarde, čime oni postaju svetski računovodstveni jezik. Primena ovih standarda može da doprinese povećanju kvaliteta, uporedivosti i transparentnosti finansijskih izveštaja. Njihova primena povećava kredibilitet organizacija i poboljšava mogućnosti kreditiranja i investiranja.

PEFA indikatori i modeli javnih nabavki Ujedinjenih Nacija konkurentno nadmetanje ističu kao rešenje za mnoge probleme u ovoj sferi, uključujući korupciju. Konkurentno nadmetanje u sferi javnih nabavki obezbeđuje se zakonima, osnivanjem nezavisnih agencija, primenom procedura i povećanjem transparentnosti. Primena ovih mera smatra se „dokazom” da su nastupile promene i da se javne nabavke odvijaju u skladu sa utvrđenim principima. Rezultat je izgradnja sistema javnih nabavki odozgo na dole, gde eksterni akteri nameću rešenja za lokalni kontekst, čime se gubi potencijalni doprinos koji lokalni akteri mogu da daju promenama. Sa aspekta lokalnih aktera, mimikrija je najlakši put za sticanje legitimiteta, posebno ukoliko je put za ostvarenje stvarnih poboljšanja performansi nesiguran i rizičan. Lokalni akteri imaju malo podsticaja da istraju na poboljšanju funkcionalnosti institucija, posebno ukoliko su nagrađeni za primenu eksterno nametnutih obrazaca.

Kao što Rodrik (Rodrik, 2008: 100) napominje, „institucionalne reforme koju promovišu multilateralne organizacije kao što su Svetska banka, Međuna-

rodni monetarni fond ili Svetska trgovinska organizacija, zasnovane su na pretpostavci da je moguće odrediti jedinstven skup odgovarajućih institucionalnih aranžmana *ex ante*, ka kojima se konvergencija smatra poželjnom". Usvajanje tih aranžmana je uslov za finansijsku podršku. Nametanje gotovih rešenja u velikoj meri zatvara prostor za institucionalne inovacije, namećući uske agende onoga što se smatra prihvatljivim promenama. Tržišne privrede u razvoju i organizacije koje takve preporuke primenjuju, podvrgavaju se redovnoj proceni usaglašenosti sa tim preporukama, rutinama i generalizovanim rešenjima za podizanje kvaliteta upravljanja, podsticanje rasta privatnog sektora, upravljanje javnim finansijama i sl. Institucije poput ministarstva finansija ili centralne banke stiču legitimitet primenom takvih reformi, nezavisno od toga da li u konkretnom kontekstu daju željene efekte.

Alternativni pristup institucionalnom razvoju su programi reformi koji su specifični za kontekst u kojem se primenjuju, čime se nastoji da poboljša institucionalna funkcionalnost, koja se meri sposobnošću država da rešavaju probleme i poboljšavaju rezultate politika (Evans, 2004; Andrews et al., 2012a; Woolcock, 2013). Poboljšati funkcionalnost institucija, međutim, znatno je teže. Budući da naponi na poboljšanju institucionalnih performansi narušavaju politički *status quo* u zemlji, ove aktivnosti obično zahtevaju iterativno prilagođavanje postojećih modela reformi lokalnim ograničenjima i mogućnostima, odnosno „postupno traženje rešenja za lokalne probleme” (Andrews, 2013: 86).

7. NEISKRENA MIMIKRIJA

Neki na kopiranje institucija razvijenih tržišnih privreda gledaju kao na jednostavan alat koji dobro informisane elite koriste za brzo postavljanje ključnih institucija po ugledu na preovladavajuće „najbolje prakse”; za druge je to nerazumna i nepromišljena mimikrija od strane nesposobnih „novih elita”, kojima nedostaju autentični kapaciteti za izgradnju institucija. Oliver (Oliver, 1991) smatra da su institucionalisti previše usredsređeni na analizu pasivnog prihvatanja izomorfnihih pritisaka, što predstavlja samo jedan od odgovora na institucionalni pritisak, pored kompromisa, izbegavanja ili manipulacije. Zato analizu treba proširiti na političke strukture i ulogu izomorfizma u stvaranju iluzije o političkoj kompetenciji i stvaranju pogodnog tla za zaokrete u politici.

U kratkom roku najlakše je promeniti formalna pravila jer su te promene neposredno vidljive. Promene institucija pod uticajem normativnog i mimetskog pritiska teku sporije nego promene regulative (prinudni izomorfizam) (Roland 2004). Suštinske promene zahtevaju duži vremenski okvir, a napredak nije tako očigledan u godišnjim statističkim izveštajima. Promene formalnih institucija proizvode neposredne rezultate u kontekstu legitimiteta, koje su jasno vidljive

(Andrews, 2012a: 77). Jednom rečju, akcenat je na formi, koja se preneglašava, dok se suština zanemaruje. Endrjuz opisuje obrazac institucionalnog neuspeha reformi u tržišnim privredama u razvoju, gde donatori imaju širok spisak zahteva u smislu šta reforme sve treba da sadrže, zanemarujući kontekst koji je potreban da bi te reforme dale rezultate (Andrews, 2012a: 66). Eksterna percepcija efikasnosti potvrđuje se vrednošću različitih indikatora po međunarodnim standardima – uglavnom onih koji se lakše operacionalizuju i kvantifikuju širom sveta. Vlade neretko pribegavaju iniciranju formalnih promena kao „propusnice” za dobijanje međunarodne pomoći. Reforme se uvode kako bi vlast izgledala bolje, iako u stvari ne unapređuju upravljačke performanse, niti podstiču ekonomski rast, posebno kada je država predatorska. Podsećaju na kvadratne klinove u okruglim rupama – jednostavno se ne uklapaju, ističe Endrjuz (Andrews, 2013: 216).

I pored usvajanja novih zakona, organizacionih aranžmana i mehanizama sprovođenja, reforme su orijentisane, pre svega, na uvođenje novih institucionalnih formi, a ne na funkcionalnost institucija i zato daju skromne rezultate. Vrlo često su ove promene pokretane sa ciljem ostvarivanja pristupa stranoj pomoći i izvorima finansiranja. U praksi, zakoni se ne sprovode, a često ne postoje mehanizmi koji će obezbediti da novi institucionalni mehanizmi funkcionišu onako kako bi trebalo. Antikorupcijski zakoni se uglavnom ne primenjuju, tako da korupcija i dalje predstavlja ozbiljan problem; prikupljanje i trošenje budžetskih sredstava ne vrši se u skladu sa usvojenim budžetom i sl.

„Obrasci” i „najbolja praksa” koju promovišu strani donatori i međunarodne organizacije mogu da rezultiraju nefunkcionalnim ponašanjem vlada primalaca, što Pričet i dr. zovu izomorfnom mimikrijom. Vlade usvajaju „organizacione forme koje se smatraju uspešnim kako bi sakrile svoju stvarnu disfunkcionalnost” (Pritchett et al. 2013: 1-2). Formalne promene nude jeftine i jednostavne dokaze „napretka”, bez potrebe za sprovođenjem skupih mera koje bi na dugi rok poboljšale kapacitete države (Hood, 2006). Vremenom dolazi do širenja jaza između očekivanja i stvarnog kapaciteta sistema, što dovodi do nereálnih očekivanja u vezi sa reformama.

Ovaj jaz primetan je i u slučaju Srbije. I pored napretka koji je Srbija ostvarila u sferi konsolidacije demokratije, dublja analiza pokazuje prisustvo defekata u skoro svim parcijalnim režimima demokratije u Srbiji, što je svrstava u kategoriju *defektnih demokratija*. Srbija se još uvek nalazi u stanju prolongirane demokratske tranzicije, sa neizvesnim izgledima za punu konsolidaciju demokratskih institucija. Defekti u funkcionisanju parcijalnih režima demokratije potkopavaju smislenost samih izbora, kao osnove demokratskog sistema, što ukazuje na *jaz između formalne i suštinske demokratije*.

Prema studiji *Slobode u svetu*, *Freedom House* stanje građanskih sloboda u Srbiji može se smatrati zadovoljavajućim, pri čemu su prava i slobode građana formalno garantovani zakonom. Međutim, detaljnija ocena sloboda i prava građana ukazuje na to da se građani Srbije suočavaju sa teškoćama u ostvarivanju formalnih prava. Na primer, u Srbiji je garantovano pravo svojine, ali je njegova zaštita otežana zbog neefikasnosti pravosudnog sistema. Uprkos reformama sprovedenim u oblasti pravosuđa, neuspeh u ustanovljavanju nezavisnog sudstva, uz njegovu neefikasnost, predstavljaju najveće nedostatke institucija u Srbiji (Freedom House, 2019a).

Iako su ustavom garantovana prava i slobode građana, u poslednjih nekoliko godina u Srbiji je došlo do značajnog ograničavanja slobode medija i slobodnog izražavanja. Politički pritisci i ekonomska zavisnost medija ograničavaju slobodu uređivanja medijskih sadržaja i podstiču auto-cenzuru među urednicima i novinarima, zbog čega je u poslednjem izveštaju *Freedom House-a* za 2019. godinu Srbija označena kao zemlja sa *delimičnim medijskim slobodama*. Iako su medijski zakoni u Srbiji u skladu sa međunarodnim standardima, ocena Freedom House-a je da nedostaju kapaciteti za njihovu primenu (Freedom House, 2019b).

Srbija je izgubila dva poena i pala za deset mesta u 2018. godini u odnosu na prethodnu godinu na listi Indeksa percepcije korupcije, te se i dalje smatra zemljom u kojoj je nivo korupcije visok, pokazuju podaci koje je objavila organizacija „Transparency International.” Srbija beleži korak nazad zbog toga što ne primenjuje dosledno ni preventivne ni represivne mehanizme protiv korupcije. Borba protiv korupcije predstavlja prioritet u političkoj agendi Srbije od 2002. godine i važan preduslov za pristupanje Evropskoj uniji. U poslednjih nekoliko godina *Transparency International* ističe da je Srbija ojačala zakonodavni i institucionalni okvir za borbu protiv korupcije, a u poslednje dve godine pokrenula antikorupcijsku kampanju koja je rezultirala povećanim brojem krivičnih gonjenja u vezi sa korupcijom i hapšenjima nekih političara i bivših državnih zvaničnika. Zakoni usvojeni poslednjih godina pružaju osnovu za veću kontrolu u oblasti javnih nabavki, sukoba interesa, finansiranja političkih stranaka, kao i povećana ovlašćenja tela odgovornih za istragu i procesuiranje korupcije. Međutim, kada je reč o primeni postojećeg antikorupcijskog zakonodavstva i nadzora koji vrše nadležna javna tela, rezultati su označeni kao nezadovoljavajući. Korupcija i dalje ostaje ozbiljan problem koji utiče na javni i ekonomski život, što upućuje na to da su potrebne dalje reforme da bi se efikasno otkrile, sprečile i sankcionisale korupcijske radnje (Transparency International, 2019).

U Srbiji se javne nabavke sprovode na osnovu Zakona o javnim nabavkama, koji je usvojen kako bi se novac građana trošio efikasno i transparentno. U praksi, sistem javnih nabavki opterećen je korupcijom, koja uglavnom prolazi nekažnjeno. Najčešći način za obesmišljavanje sistema javnih nabavki i kršenja zakona je prilagođavanje konkursa određenom ponuđaču.

Srbija je postigla određene rezultate na planu fiskalne konsolidacije i smanjila udeo javnog duga u bruto domaćem proizvodu. S druge strane, izostale su suštinske reforme – javni sektor i dalje ima značajan višak zaposlenih, nizak stepen odgovornosti i efikasnosti.

U poslednjem Izveštaju Evropske komisije ukazuje se na to da nema napretka na planu reformi u Zapadnom Balkanu. U izveštaju o Srbiji posebno se apostrofiraju problemi u vezi sa vladavinom prava, političkim uticajem na pravosuđe, korupcijom, slobodom medija, borbom protiv organizovanog kriminala. Nije razrešen ni problem odnosa između tri grane vlasti, jer izvršna vlast utiče na rad parlamenta i pravosuđa (European Commission, 2019).

8. ZAKLJUČAK

Teorijski okvir institucionalnog izomorfizma jedan je od mogućih analitičkih okvira za analizu institucionalnih promena u zemljama Centralne i Istočne Evrope i identifikovanje potencijalnih ograničenja reformi. Bilo je pokušaja da se obrasci institucionalnih promena i neujednačenost u rezultatima reformi u ovim zemljama objasne trajektorijskom predodređenošću ili geografskom bliskošću. Teorijski okvir institucionalnog izomorfizma nije suprotstavljen već je komplementaran sa kulturološkim i geografskim objašnjenjem razlika u institucionalnom razvoju zemalja. Identifikovanjem kauzalnih mehanizama koji rezultiraju izomorfizmom, istovremeno se pojašnjavaju mehanizmi kroz koje deluju istorijski i kulturni faktori.

Kada je u primeni reformi veći naglasak na formi a ne funkcionalnosti, izomorfizam doprinosi povećanju jaza između očekivanja i stvarnog kapaciteta sistema za sprovođenje adekvatnih institucionalnih promena. Institucionalna mimikrija može se odvijati i bez ikakvih naznaka da povećava efikasnost država. Države usvajaju reforme i oponašaju efikasnije primere, ali to ne znači da su to najbolja rešenja za njih. Strategije izomorfne mimikrije u projektima, politikama i programima institucionalne transformacije doprinose svojevrsnoj „zamci”, gde države stalno pokreću „reforme” kako bi osigurale spoljni legitimitet i izvore finansiranja, a da se institucionalne performanse ne poboljšavaju.

Organizacije i zemlje koje zavise od spoljne podrške suočavaju se sa pritiskom da usvoje ono što se u tim krugovima smatra najboljom praksom i najboljim rešenjima, kroz prisilu, mimikriju ili normativni pritisak. Akteri od kojih se promene očekuju nisu pasivni na takve uticaje, tako da izomorfna promena nije deterministički proces kroz koji organizacije/države apsorbuju pritiske iz okruženja. Umesto toga, akteri unutar organizacija/država upravljaju uticajem spolj-

nih pritisaka tako da su promene često ograničene na ono što je potrebno za postizanje legitimiteta – ali ne prodiru van te linije. Kada su institucionalne promene orjentisane na formu a ne funkcionalnost institucija, realizovaće se samo one promene koje se smatraju perifernim i vidljivim autsajderima, što omogućava opstajanje postojećih institucionalnih obrazaca. Zemlje završavaju sa svim neophodnim elementima sistema – ali nefunkcionalnim. Zato treba očekivati ograničene rezultate od reformi koje ne uvažavaju konkretni kontekst i prevladavajuće neformalne mehanizme u društvu.

LITERATURA

- Alchian, A. (1950), „Uncertainty, evolution, and economic theory”, *Journal of Political Economy*, Vol. 58, No. 3, Pp. 211-221.
- Aldrich, H. (1979), *Organizations and Environments*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, N.J.
- Andrews, M. (2012a), „Budget Reforms and Austerity: Lessons from Sweden”, MATTANDREWS: Governance reform in international development, 26 March. <http://matthewandrews.typepad.com/mattandrews/2012/11/-budget-reforms-and-austerity-lessons-from-sweden.html>.
- Andrews, M. et al. (2012b), „Escaping Capability Traps Through Problem-driven Iterative Adaptation (PDIA)”, Center for Global Development, Washington, Working Paper No. 299.
- Andrews, M. (2013), *The Limits of Institutional Reform in Development: Changing Rules for Realistic Solutions*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Ashworth, R. et al. (2007), „Escape from the Iron Cage? Organizational Change and Isomorphic Pressures in the Public Sector”, *Journal of Public Administration, Research and Theory*, Vol. 19, No. 1, Pp. 165-187.
- Barney, J. (1991), „Firm resources and sustained competitive advantage”, *Journal of Management*, Vol. 17, No. 1, Pp. 99-120.
- Beard, D. and Dess, G. (1981), „Corporate-level strategy, business-level strategy, and firm performance”, *Academy of Management Journal*, Vol. 24, No. 4, Pp. 663-688.
- Beckert, J. (2010), „Institutional Isomorphism Revisited: Convergence and Divergence in Institutional Change”, *Sociological Theory*, Vol. 28, No. 2, Pp. 150-166.
- Boli, J. and Thomas, G. M. (eds.). (1999), *Constructing world culture: International nongovernmental organizations since 1875*, Stanford University Press, Stanford, CA.
- Börzel, T. and Risse, T. (2000), „When Europe Hits Home: Europeanization and Domestic Change”, *European Integration online Papers (EIoP)*, Vol. 4, No. 15; <http://eiop.or.at/eiop/texte/2000-015a.htm>

- Bunce, V. (1998), „Regional Differences in Democratization: The East Verses the South”, *Post-Soviet Affairs*, Vol. 14, No. 3, Pp. 187-211.
- Campbell, J. L. (2004), *Institutional Change and Globalization*, Princeton University Press, Princeton, NJ.
- Carroll, G. R. and Delacroix, J. (1982), „Organizational mortality in the newspaper industries of Argentina and Ireland: an ecological approach”, *Administrative Science Quarterly*, Vol. 27, Pp. 169-98.
- Czarniawska, B. and Sevón, G. (eds.) (1996). *Translating Organizational Change*, Walter de Gruyter, Berlin, Germany.
- DiMaggio, P. J. and Powell, W. W. (1983), „The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields”, *American Sociological Review*, Vol. 48, No. 2, Pp. 147-60.
- Duncan, A. and Williams, G. (2012), „Making Development Assistance More Effective through Using Political Economy Analysis: What Has Been Done and What Have We Learned?”, *Development Policy Review*, Vol. 30, No. 2, Pp. 133-148.
- European Commission (2019), *Key findings of the 2019. Report on Serbia*; <https://europa.rs/key-findings-of-the-2019-report-on-serbia/?lang=en>
- Evans, P. (2004), „Development as Institutional Change: The Pitfalls of Monocropping and the Potentials of Deliberation”, *Studies in Comparative International Development*, Vol. 38, No. 4, Pp. 30-52.
- Freedom House (2019a), *Freedom and the Media 2019: A Downward Spiral*; <https://freedomhouse.org/report/freedom-media/freedom-media-2019>
- Freedom House (2019b), *Freedom in the World 2019 – Serbia profile*; <https://freedomhouse.org/report/freedom-world/2019/serbia>
- Frumkin, P. and Galaskiewicz, J. (2004), „Institutional isomorphism and public sector organizations”, *Journal of Public Administration Research and Theory*, Vol. 14, No. 3, Pp. 283–307.
- Hannan, M. T. and Freeman, J. (1984), Structural inertia and organizational change. *American Sociological Review*, Vol. 49, No. 2, Pp. 149–164.
- Hood, C. (2006), „Gaming in Targetworld: The Targets Approach to Managing British Public Services”, *Public Administration Review*, Vol. 66, No. 4, Pp. 515-521.
- Katzenstein, P.J. (2005), *A World of Regions: Asia and Europe in the American Imperium*, Cornell University Press, Ithaca, NY.
- Kazharski, A (2014). „Eurasian Union and Institutional Mimicry”, *The Third International Congress of Belarusian Studies - Working Papers*, vol. 3, Pp. 93-96.
- Krause, P. (2013), Of institutions and butterflies: is isomorphism in developing countries necessarily a bad thing (Background Note), The Overseas Development Institute, London, April, Pp. 1–4

- Kyvelidis, I. (2000), „State Isomorphism in the Post-Socialist Tradition. European Integration online Papers (EIOP)”, Vol. 4, No. 2; <http://eiop.or.at/eiop/texte/2000-002a.htm>
- Levitt, T. (1966), „Innovative Imitation”, *Harvard Business Review*, Vol. 44, No. 5, Pp. 63-70.
- March, J.G. and Olsen, J.P. (1976), *Ambiguity and Choice in Organizations*. Universitetsforlaget, Bergen, Norway.
- McKelvey, B. and Aldrich, H. (1983), „Populations, natural selection, and applied organizational science”, *Administrative Science Quarterly*, Vol. 28, No. 1, Pp. 101-128.
- Meyer, J. W. and Rowan, B. (1977), „Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony”, *American Journal of Sociology*, Vol. 83, No. 2, Pp. 340-63.
- Oliver, C. (1991), „Strategic responses to institutional processes”, *Academy of Management Review*, Vol. 16, No. 1, Pp. 145-179.
- Porter, M. (1985), *Competitive advantage: Creating and sustaining superior performance*, The Free Press, New York.
- Pritchett, L. et al. (2010), „*Capability Traps? The Mechanisms of Persistent Implementation Failure*”, Center for Global Development, Washington, Working Paper No. 234.
- Pritchett, L. et al. (2013), „Looking like a state: Techniques of persistent failure in state capability for implementation”, *The Journal of Development Studies*, Vol. 49, No. 1, Pp. 1-18.
- Rodrik, D. (2008), „Second-best Institutions”, *American Economic Review: Papers and Proceedings*, Vol. 98, No. 2, Pp. 100-104.
- Roland, G. (2004), „Understanding institutional change: fast-moving and slow-moving institutions”, *Studies in Comparative International Development*, Vol. 38, No. 4, Pp. 109-131.
- Scott, W.R. (2001), *Institutions and Organizations*, Sage, Thousand Oaks, CA.
- Thelen, K. (1999), „Historical Institutionalism in Comparative Politics”, *Annual Review of Political Science*, Vol. 2 (June), Pp. 369–404.
- Transparency International (2019), *Serbia: Overview of Political Corruption*; <https://knowledgehub.transparency.org/helpdesk/serbia-overview-of-political-corruption>
- Tuttle, B. and Dillard, J. (2007), „Beyond competition: Institutional isomorphism in US accounting research”, *Accounting Horizons*, Vol. 21, No. 4, Pp. 387-409
- Weber, M. (1968), *Economy and Society*, University of California Press, California.
- Westney, D. E. (2000 [1987]), *Imitation and Innovation: The Transfer of Western Organizational Patterns to Meiji Japan*, iUniverse, Lincoln, N.E.
- Williamson, O. (1975), *Markets and Hierarchies*, The Free Press, New York.
- Woolcock, M. (2013), „Using Case Studies to Explore the External Validity of ‘Complex’ Development Interventions”, *Evaluation*, Vol. 19, No. 3, Pp. 229-248.

TRANZICIJA U SRBIJI KAO NEDOVRŠENI EKSPERIMENT – PORUKE, PREPORUKE I POUKE

Marko B. Tmušić¹

E-mail: marko.tmusic@fpn.bg.ac.rs

Apstrakt: *Dinamika tranzicije je uslovljena različitim političkim i ekonomskim preduslovima, specifičnim za svaku zemlju u tranziciji. Nije svaka od njih zakoračila u ovaj proces sa iste startne pozicije. Sa tog aspekta se mogu tumačiti i različiti rezultati u pogledu efikasnosti ovog procesa, ali i nemogućnosti da se na sve zemlje primeni isti model reformi. Početni institucionalni uslovi, kao i nivo ekonomskog razvoja predstavljali su značajan faktor tranzicije u ovim zemljama, koji je uticao i na kvalitet njihovih institucija. Zbog toga je veoma važno analizirati proces tranzicije kao sintezu političkih i ekonomskih promena. Ekonomske i političke promene su često međusobno uslovljene, a kao rezultat i jednih i drugih, nastaju nove institucije, koje će odrediti krajnji ishod (rezultat) tranzicije. Kraćim osvrtom na ostvarene rezultate ovog procesa u Srbiji, koristeći se argumentacijom teoretičara sa našeg prostora koji su bili i svedoci ovog procesa (sa posebnim osvrtom na zaključke koje je u svojim višedecenijskim istraživanjima izvodio prof. dr Božidar Cerović), ovaj rad će analizirati proces tranzicije u Srbiji, sa ciljem da pokaže da je politička i ideološka predimenzioniranost ovog procesa rezultirala njegovim stihijskim sprovođenjem. Neuvažavanje i neprihvatanje proverenih naučnih rezultata, zaključaka i preporuka od strane nosilaca političke vlasti, jednim delom je i razlog zbog koga se o tranziciji u Srbiji i govori kao o nedovršenom eksperimentu.*

Ključne reči: *tranzicija, političke i ekonomske promene, institucije, institucionalne promene*

TRANSITION IN SERBIA AS A COMPLETE EXPERIMENT - MESSAGES, RECOMMENDATIONS AND LESSONS

Abstract: *Transition dynamics are conditioned by different political and economic preconditions, specific to each country in transition. Not every one of them stepped into this process from the same starting position. From this point of view, different results can be interpreted in terms of the effectiveness of this process, but also the inability to apply the same model of reform to all countries. Initial institutional conditions as well as the level of economic development represented a significant transition factor in these countries, which also affected the quality of their institutions. It is therefore very important to analyze the transition process as a synthesis of political and economic*

¹ Univerzitet u Beogradu, Fakultet političkih nauka

change. Economic and political changes are often inter-conditioned, and as a result of both, new institutions emerge, which will determine the ultimate outcome (outcome) of the transition. A brief review of the results of this process in Serbia, using the argumentation of the theorists from our region who have also witnessed this process (with special reference to the conclusions drawn by Professor Božidar Cerović in his decades of research), this paper will analyze the transition process in Serbia, with the aim of demonstrating that the political and ideological over-dimensioning of this process resulted in its spontaneous implementation. The non-acceptance and rejection of proven scientific results, conclusions and recommendations by political power holders is, in part, the reason why the transition in Serbia is referred to as an unfinished experiment.

Key Words: *Transition, Political and Economic Change, Institutions, Institutional Change*

1. OSNOVE TRANZICIJE KAO SVEOBUHVAATNOG DRUŠTVENOG PREOBRAŽAJA – INSTITUCIONALNE PRETPOSTAVKE

Proces tranzicije obuhvata niz političkih, ekonomskih, socijalnih i kulturnih promena – rečju, predstavlja institucionalnu reformu sa ciljem sveobuhvatnog preobražaja datog društva, zbog čega se institucije nalaze u središtu tranzicionih promena. Odnos prema njima, tj. (ne)juvažavanje njihove uloge i njihovog značaja je uticalo i na krajnji ishod tranzicije u tim društvima. Shodno tome, institucije jesu važne jer predstavljaju sistem normi i pravila i podstiču pojedince da ponašanje usmere u pravcu onih aktivnosti koje će doprineti društvenom blagostanju, odnosno, u sferi ekonomije – ubrzanju privrednog rasta i razvoja. S obzirom da su društva u neprestanoj evoluciji, ispravno je zaključiti da su i institucije, kao nosioci društvenih promena i same podložne promenama.

Mnogi institucionalni ekonomisti su se bavili institucionalnim promenama i njihovim političkim i ekonomskim ishodima. Za analizu ovog rada je bitno pomenuti dva gledišta o nastanku institucija i institucionalnim promenama: „*top-down*” i „*bottom-up*”. Prema prvom (*top-down*), institucije nastaju kao posledica ugovora i zakona napisanih od strane političkih lidera. Drugo stanovište (*bottom-up*) ističe da su se institucije spontano izgrađivale iz društvenih normi, običaja, tradicije, verovanja, a da su se kasnije, posredstvom pisanih pravila (zakoni), ovako nastale institucije i formalizovale. Slično je i sa institucionalnim promenama. Prema *top-down* stanovištu, politički lideri mogu započeti „sa praznim listom papira”, tj. poništavajući stare zakone i donoseći nove u svakom trenutku. Sa druge strane, prema *bottom-up* stanovištu, postojeće institucije su čvrsto povezane sa prethodnim institucijama. Prema ovom gledištu, institucionalne promene su uvek gradualističke, postepene, pre su evolutivne, nego revo-

lucionarne.² Suština, dakle, institucionalnih promena jeste da su one uglavnom inkrementalne. One kreiraju temeljnu strukturu koja će omogućiti ljudima da stvore poredak koji će im smanjiti stepen neizvesnosti razmene. Institucije predstavljaju sponu između prošlosti, sadašnjosti i budućnosti, zbog čega moraju biti rezultat inkrementalnog institucionalnog razvoja.

Nort je tu vezu objašnjavao konceptom tzv. „zavisnosti od odabranog puta” (*path dependence*) i naglašavao da bez proučavanja inkrementalnog razvoja institucija nije moguće razumeti uzroke koji utiču na ekonomsku efikasnost.³ Ovaj koncept je posebno značajan i za analizu ovog rada, jer ukazuje na istorijsku vezu između političkih, ekonomskih, ali i sudskih sistema koji zajedno oblikuju mrežu formalnih pravila i neformalnih ograničenja, tj. institucionalne matrice koja uzrokuje različita ekonomska usmerenja. Koncept „zavisnosti od odabranog puta” se odnosi na široki spektar društvenih procesa, koji se mogu okarakterisati kao evolucioni i koji se mogu podvesti pod institucionalne promene. U suštini, ovaj teorijski koncept opisuje kako jačanje institucionalne strukture tokom vremena podiže cenu njene promene. Primenjen na institucije, ovaj koncept pomaže da se objasni kako se institucije, posredstvom samojačajućih mehanizama, oblikuju tokom vremena i zašto ih je, kao rezultat delovanja tih mehanizama, teško promeniti.

Brojne debate su vođene po pitanju postepenih (tzv. gradualističkih) nasuprot radikalnim i sveobuhvatnim tranzicionim reformama, posebno u kontekstu privatizacije državnih preduzeća. U tom pogledu, koncept „zavisnosti od odabranog puta” sugerise niz pretpostavki u korist postepenih reformi, a izražava skepticizam prema velikim „transformativnim planovima” koji ignorišu, ili negiraju značaj institucija.

Pojam tranzicija je u protekle dve i po decenije, razumljivo, najviše zaokupljao pažnju i ovdašnje nacionalne i regionalne stručne javnosti. No, aktuelnost ovog, po definiciji vremenski ograničenog procesa ne gubi na značaju i pored protoka vremena, budući da i nakon toliko godina ovaj proces kod nas još uvek traje (Srbija je započela proces tranzicije još 1989-1990. godine). Razloge ćemo pokušati da sumiramo u nekoliko narednih redova, u nameri da ukažemo na nerazumevanje institucija i njihove svrhe u procesu tranzicije u Srbiji, kao i konstantnost u negiranju njihovog značaja. No, pre toga, kratko ćemo se osvrnuti na najvažnije karakteristike pojma i procesa tranzicije.

² Easterly W. (2008), „Institutions: Top Down or Bottom Up?”, *American Economic Review, Papers & Proceedings*, 98:2, 95–99, p. 95.

³ North D. C. (2003), *Institucije, institucionalna promjena i ekonomska uspešnost*, Masmedia, Zagreb, str. 122.

Tranzicija je proces koji ima za cilj prelazak na novi i efikasniji oblik ekonomskog sistema i države. Tranzicija u postsocijalističkim zemljama, u ekonomskom smislu, najopštije rečeno, predstavlja prelazak iz centralizovane privrede u tržišnu privredu.⁴ Smatralo se da su ekonomski sistemi u kojima dominantnu ulogu ima država, neefikasni, što je uostalom i bio uzrok njihovog urušavanja i velikih neravnoteža. U pogledu svojine, pristupilo se svojinskoj transformaciji, upravo sa ciljem da se poveća privredna efikasnost. Zato je ključni proces svojinske transformacije u postsocijalističkim zemljama privatizacija, o čemu će više biti reči u posebnom odeljku ovog rada.

Smisao tranzicije treba da bude stvaranje trajnog i stabilnog institucionalnog okvira neophodnog za efikasno funkcionisanje tržišne privrede. Bez čvrstog sistema institucija se ne može govoriti o uspešnim, efikasnim i održivim reformama. U izvesnom smislu, moglo bi se reći da je analogan ovom procesu bio proces preobražaja klasičnog liberalizma u kapitalizam, koji je, takođe, bio praćen i institucionalnom nadogradnjom u sferi vladavine prava.⁵

Osnovni cilj procesa tranzicije u ekonomskoj sferi jeste povećanje efikasnosti ekonomija postsocijalističkih zemalja. Privrede u tranziciji nisu bile u mogućnosti da obezbede održivost privrednog sistema, zbog čega su promene bile neophodne: „Opseg i dubina promena koje su se morale preduzeti u tzv. socijalističkim privredama, zbog karaktera njihovog sistema, morali su biti daleko markantniji u odnosu na privrede sa ranije uspostavljenom osnovnom tržišnom strukturom. Stoga su one zahtevale jedan *celovit ekonomski projekat* kojim bi se olakšao složeni proces prelaska na tržišnu konfiguraciju sistema.”⁶

Proces tranzicije u postsocijalističkim zemljama počivao je na tri ključna principa izvedena iz pravila Vašingtonskog konsenzusa, a to su svojinska transformacija (kroz proces privatizacije), zatim liberalizacija trgovine praćena deregulacijom. Uspeh reformi, tj. tranzicije se u nekim zemljama, posebno u Istoč-

⁴ „...pojam tranzicije pojavio se u savremenom značenju i čestoj upotrebi u ekonomiji, u vezi sa promenama koje su nastupile u privredama tzv. socijalističkih zemalja, u istočnoj i centralnoj Evropi. Te su se promene manifestovale napuštanjem jednog centralizovanog ekonomskog sistema zasnovanog na državnoj svojini, a prihvatanjem i izgradnjom tržišta (i tržišnih ustanova) kao osnovnog mehanizma privredne koordinacije, uključujući i slobodno uspostavljanje privatnog vlasništva.” Cerović B. (2004), *Ekonomika tranzicije*, Ekonomski fakultet, Beograd, str. 5.

⁵ Svetozar Pejović to opisuje na sledeći način: „Za preobražaj klasičnog liberalizma u kapitalizam bio je potreban jedan skup formalnih institucija (načina regulisanja ponašanja), dovoljno snažan da obezbedi lične slobode, sprovede u delo prava privatne svojine, stvori podsticaje za smanjenje troškova poslovanja i prometa, i održava tržišta na kojima je konkurencija slobodna. Kroz ove institucije stvara se struktura vladavine prava. Vladavina prava je, prema tome, glavni instrument institucionalizovanja klasičnog liberalizma u kapitalizam.” Pejović S. (2011), *Norma i ekonomska efikasnost*, CID, Podgorica, str. 50.

⁶ Cerović B. (2012), *Tranzicija – zamisli i ostvarenja*, CID, Ekonomski fakultet, Beograd, str. 29.

noj Evropi, merio brzinom kojom su se ove reforme odvijale. Sa druge strane, NR Kina može poslužiti kao primer na kome se može videti da je reforma komandnog sistema u pravcu komercijalizacije, liberalizacije, otvaranja prema svetskom tržištu i vlasničke transformacije, postepen proces koji traje i čiji su neki rezultati merljivi i sagledivi tek u dugom roku, budući da je potrebno vreme da se ovi procesi usklade međusobno, kao i sa globalnim okruženjem, u ambijentu neprekidnih promena koje se u njemu odvijaju.

Ako se pođe od pretpostavke da proces tranzicije treba da bude zasnovan na ideji izgradnje novog institucionalnog aranžmana, postavlja se pitanje da li je moguće tranziciju brzo sprovesti i da li su dovoljni podsticaji koje daje tržište i to zamišljeno da funkcioniše kao kod razvijenih privreda, posebno ako se ima u vidu činjenica da je svaka zemlja započela tranziciju sa različitim polaznih osnova. Svaka od zemalja ima različitu istoriju, različito institucionalno nasleđe, posebno u pogledu formalnih i neformalnih pravila. Takođe, svaka od zemalja je tranziciju započela sa različite ekonomske pozicije. I pored toga što su sve one u početku tranzicije beležile pad stope rasta, pre otpočinjanja tranzicije neke su bile bogatije, a neke siromašnije.

Prva decenija tranzicionih reformi je pokazala prednosti i nedostatke i jednog („šok terapija”) i drugog (gradualizam) pristupa procesu tranzicije. Skoro svi će se složiti da je model tranzicije, tj. „reforme i otvaranja” u NR Kini dao najbolje rezultate, dok je model tranzicije u Rusiji najviše razočarao. Međutim, problemi tranzicije u Rusiji i drugim zemljama Istočne Evrope nisu samo posledica slabo primenjivanih pravila. Uzroci loših rezultata tranzicije u ovim zemljama su mnogo dublji. Stiglic⁷ smatra da se uzroci loše tranzicije u ovim zemljama mogu naći u nerazumevanju temelja tržišne ekonomije, kao i u nerazumevanju osnova institucionalnih reformi, pre svega kod onih koji su kreirali program tranzicije. I prema svedočenju Nikolasa Sterna, glavnog ekonomiste Svetske banke (1993.) i šefa radne grupe formirane te godine sa ciljem da otvori nove puteve za Evropsku banku za obnovu i razvoj (EBRD), nije pridavano previše značaja diskusiji oko „puta zavisnosti.” U jednom kasnijem intervjuu, istakao je da su tek kasnije shvatili da su početni uslovi bili vrlo različiti u pojedinim zemljama tranzicije, na šta se, prema njegovom mišljenju, u početku nije obratilo dovoljno pažnje. Naglašava da „...nema nikakve sumnje da su geografijska, kulturna zaleđina i istorijska bliskost sa tržišnom ekonomijom mnogo pomogle Srednjoj Evropi da brže uspostavi svoje tradicionalne veze sa Zapadnom Evropom.”⁸

⁷ Stiglitz E. J. (1999), „Whither Reform? Ten Years of the Transition”, Annual Bank Conference on Development Economics, World Bank, Washington D.C., April 28-30, pp. 1–4.

⁸ „Deset godina tranzicije i Svetska banka”, *Ekonomika politika*, 2535, 20. novembar 2000, str. 29-30.

Budući da institucije oblikuju određeni oblik ponašanja, tako što stvaraju podsticaje, odnosno okruženje u kome će se to određeno ponašanje uspostaviti, ovo nameće zaključak da osnovni zadatak tranzicije jeste stvaranje pouzdanih, stabilnih i ekonomski podsticajnih institucija. S obzirom na to da tranzicija podrazumeva reformu privrednog sistema u pravcu uspostavljanja tržišne privrede, sa jedne strane, kao i nastojanje da se društvo i njegova politička sfera demokratizuju, sa druge strane, može se zaključiti da uspešna tranzicija podrazumeva i adekvatne promene koje se tiču same države. Politička i ekonomska tranzicija nije moguća bez države i njenih organa, zbog čega je potrebno izvršiti reviziju njene uloge u ekonomskom i političkom životu. Pitanje kojim bi se trebalo posebno pozabaviti jeste pitanje institucija. Tačnije, koje su to institucije i institucionalni mehanizmi, koje karakterišu efikasnu državu koja doprinosi bržem i efikasnijem završetku tranzicije.

U nastojanju da sagleda suštinu i osnovne ciljeve tranzicije, Cerović je najpre izdvojio nekoliko zajedničkih odlika koje karakterišu ovaj proces:

- prvo, reč je o *polit-ekonomskom fenomenu* koji predstavlja deo globalnih promena u svetskoj ekonomiji krajem dvadesetog veka,
- drugo, te promene su uslovljene *postojećim razvojnim uslovima i okolnostima*,
- treće, reč je o *kompleksu promena u ekonomskom sistemu i politici* čiji je cilj da se postigne *veća efikasnost privrede*, odnosno, uspostavi *efikasnija struktura* u odnosu na prethodno stanje,
- četvrto, takva se efikasnija ekonomska struktura – saglasno postojećim, datim okolnostima (razvoja, tehnologije, znanja itd.) – postiže potpunijim aktiviranjem *tržišnih mehanizama*, a u privredama u kojima je dominirala državna regulacija, *prelaskom sistema u režim tržišne privrede (tranzicijom)*.⁹

Na osnovu navedenih odlika tranzicije, lako se može zaključiti da je proces tranzicije, suštinski posmatrano, institucionalnog karaktera. Naime, tranzicija predstavlja jedan društveni preobražaj, koji je zapravo zamena postojećih institucija novim. Zajednička odlika postsocijalističkih društava jesu ujedno i njihove zajedničke vrednosti, kao što su kolektivizam, egalitarizam, i sl. U ovim društvima se društvena zajednica tretira kao vrednost sama po sebi, kojoj se podređuju svi individualni interesi, koji su funkcionalni samo u onoj meri u kojoj mogu doprineti ostvarenju opštih, društvenih ciljeva. U realizaciji tih ciljeva važnu ulogu u ovim društvima imaju institucije. Otuda je sasvim razumljivo zašto pitanje institucionalnih promena mora zauzeti središnje mesto u procesu tranzicije.

⁹ Cerović B. (2012), *Tranzicija – zamisli i ostvarenja*, CID, Ekonomski fakultet, Beograd, str. 30.

2. POLITIČKA DIMENZIJA TRANZICIJE U SRBIJI – EFEKAT POLITIČKIH CIKLUSA

I pored izražene ekonomske dimenzije, ispravno i potpuno razumevanje tranzicije u Srbiji nije moguće ukoliko se u analizu ne uključi i politička dimenzija ovog procesa. Tačnije, na koji način su politički procesi i političke odluke uticali na ishod ovog procesa. U tom kontekstu, važno je osvrnuti se i na analizu tzv. političkih ciklusa i njihovog uticaja na stabilnost političkog sistema i političkog poretka.

Politički ciklusi su specifični za zemlje u tranziciji, tačnije za one zemlje koje su se opredelile za izgradnju tržišne ekonomije (ekonomsku tranziciju) i izgradnju političke demokratije (političku tranziciju). Nastaju kao posledica nedostatka izgrađenih institucija (i ekonomskih i političkih), odnosno njihove disfunkcionalnosti.¹⁰ Upravo je ekonomska tranzicija, sprovedena u bivšim socijalističkim zemljama, označila istovremeno i institucionalne promene (i ekonomskih i političkih institucija) i promenu u raspodeli ekonomskih resursa. Institucije i raspodela su povezani i veoma često uslovljeni tako da od raspodele zavise i institucije za koje se politička i ekonomska elita društva opredeljuju.

Ponekad politička moć može da odredi pravac funkcionisanja ekonomskih institucija koji je u interesu onih koji vladaju, dakle, onih koji imaju političku moć da uredi delovanje ekonomskih institucija onako kako bi realizovali sopstvene interese. U tom pogledu, cilj svakog pojedinca, nosioca određenog dela političke moći, jeste da se održe one ekonomske institucije koje određenoj grupi omogućavaju maksimizaciju ekonomskih efekata. To podrazumeva i preraspodelu bogatstva u tom društvu u sopstvenu korist. Na taj način se uspostavljaju i održavaju ekonomske institucije koje nastaju kao rezultat akcije određenih interesnih grupa ili nadmetanja između njih, a na osnovu političke moći koju poseduju u odnosu na druge grupe.

Može se očekivati da će se svaka vladajuća partija uoči izbora okrenuti onim mehanizmima i merama ekonomske politike koji će voditi ka kratkoročnoj ekonomskoj stabilizaciji u pravcu konjunktura i pune zaposlenosti. Međutim, ako je ekonomija slaba (što je u većini zemalja u tranziciji bio slučaj) to neće imati

¹⁰ Prašćević A. (2013), „Implikacije oportunističkih i stranačkih motiva na političke makroekonomske cikluse”, u: *Institucionalne reforme, ekonomski razvoj i proces pridruživanja Evropskoj Uniji* (red. Aleksandra Prašćević, Predrag Bjelić), Naučno društvo ekonomista sa Akademijom ekonomskih nauka i Ekonomski fakultet u Beogradu, str. 23–45, str. 30.

pozitivne ekonomske efekte na dugi rok. Štaviše, posledice mogu biti i veoma negativne (teorija o tzv. političkom konjunktornom ciklusu).¹¹

U postsocijalističkim zemljama iskustvo je pokazalo da je jedan od najznačajnijih političkih preduslova za uspešno okončanje procesa tranzicije – stabilnost političkog poretka. Politička stabilnost je važan uslov ekonomske stabilnosti. Početna nestabilnost ovih političkih sistema, u prvim stadijumima reformi bila je neizbežna, jer su izgradnja višepartijskog sistema i uvođenje demokratske političke kulture, procesi koji zahtevaju vreme. Međutim, nakon uspostavljanja višepartijskog političkog sistema i uvođenja novih, pluralističkih i individualističkih vrednosti kao dela demokratskog poretka, pristupilo se izgradnji političkih institucija, kao važnog preduslova za sprovođenje efikasnih ekonomskih reformi. Ipak, neke zemlje nisu u potpunosti uspele u tom nastojanju. Jedna od njih je i Srbija, koja je, ako u razmatranje uzmemo period od 2000. do 2018. godine, imala preko dvadeset i pet političkih ciklusa, među kojima se posebno ističu oni koji su se ticali promene vlasti. Srbija je u periodu od 2000. do 2018. godine promenila sedam vlada, šest puta su održavani predsednički izbori, uz izglasavanje novog Ustava 2006. godine, zbog čega spada u grupu relativno nestabilnih političkih sistema.

Politička dimenzija tranzicije se posebno ogleda u prevazilaženju otpora vladajuće elite, baziranog na brojnim političkim i ekonomskim privilegijama koje su bile razlog njihovog podržavanja prethodnog političkog i ekonomskog sistema.

Svojevremeno je i Milanović isticao da je uspeh tranzicije neophodna politička stabilnost. O značaju političke stabilnosti za ekonomsku stabilnost je, čini se, suviše govoriti. Ipak, imajući u vidu naše političke reforme u procesu tranzicije, smatramo posebno značajnim njegovo pojašnjenje o tadašnjim političkim prilikama u našoj zemlji: „Ukoliko se i dalje u nedogled produži sadašnje stanje politički nerasčišćenih odnosa između Crne Gore i Srbije, nejasnih ingerencija saveznih organa u odnosu na organe Republike Srbije, nastavak sukoba sa najmoćnijim zemljama sfera (uz dalju mogućnost njihovih stalnih ucena), malo je verovatno da će bilo kakav ozbiljan strani kapital doći u Srbiju. Verovanje da se svaki, pa i najmanji, problem rešava ili otcepljenjem ili autonomijom ili prevremenim izborima pokazuje nedostatak zrelosti političkih aktera. Umesto

¹¹ Prema ovoj teoriji, cilj ovakvog ponašanja vladajuće partije jeste maksimizacija broja birača na predstojećim izborima. Država se ovde nameće kao endogeni faktor koji utiče na promenu osnovnih ekonomskih veličina, tako što neposredno pokreće ciklus ekonomske aktivnosti. Više o tome: Jakšić M., Prašćević A. (2011), *Politička makroekonomija*, CID, Ekonomski fakultet, Beograd, str. 165.

da strpljivo pregovaraju, bez dizanja političke tenzije, i dogovaraju se, političke stranke i njihovi lideri, svojim teatralnim potezima ili daljim stvaranjem državnica na Balkanu (uglavnom da bi godili sopstvenoj sujeti), objektivno rade na daljoj destabilizaciji ovog područja i odbijanju stranog kapitala.”¹²

Ovo je posebno značajno, jer je od ovog teksta prošlo skoro dve decenije, a nekako se stiče utisak da se u prevazilaženju brojnih problema iz ovog navoda nije mnogo odmaklo.

Dakle, zrelost političkih lidera na ovim prostorima je i dalje veoma upitna, a o kvalitetu njihove politike najbolje svedoči činjenica da se i nakon tri decenija na ovim prostorima i dalje govori o procesu tranzicije, o uspostavljanju tržišne privrede, o ulasku u Evropsku uniju... Može se postaviti pitanje kompleksnosti tranzicionih reformi i pratećih dilema i izazova. Ipak, nezrelost političkih lidera, sa jedne strane i kreiranje poslovnog ambijenta u pravcu razvoja nove klase „krupnih kapitalista”, sa druge strane, rezultira tranzicijom kao „nedovršenim eksperimentom” na ovim prostorima. Ono što ohrabruje jeste da se nauka neumitno razvija i napreduje i, samim tim, pomera granice i u razmišljanju, a potom i u delanju. Polako se uviđa činjenica da je o tranziciji, kao skupu političkih i ekonomskih reformi, rečeno i napisano skoro sve. Na političkim liderima, kao najodgovornijim, stoji obaveza da prihvate tu realnost i da usmere svoju aktivnost ka pronalaženju onih rešenja koja će odgovarati savremenim političkim i ekonomskim izazovima. Međutim, ono što se čini kao najveći izazov jeste izgradnja poverenja između građana i države. U situaciji u kojoj građani ne veruju sopstvenoj državi (njениm političkim liderima), a politički lideri ne veruju sopstvenim građanima (sve partije teže da budu „sveobuhvatne”, u ideološkom smislu), biće veoma teško uspostaviti institucionalne osnove završetka tranzicije i hvatanja u korak sa novim, savremenim ekonomskim i političkim dostignućima i izazovima.

3. PRIVATIZACIJA U SRBIJI – TEMA OD „NACIONALNOG INTERESA”

Srbija je, kao republika SFR Jugoslavije, započela sa tranzicionim reformama, odnosno procesom privatizacije još krajem 1980–ih godina. Međutim, neki reformski pokušaji se mogu zapaziti i ranije. U odnosu na druge socijalističke zemlje, SFR Jugoslavija je već imala neka iskustva sa tržišno orijentisa-

¹² Milanović B. (2001), „Šta možemo naučiti od dosadašnjeg iskustva zemalja u tranziciji?”, *Ekonomska politika*, 2569/2570, 16. jul, str. 26-28., str. 28.

nim ekonomskim reformama.¹³ Posebno nakon sukoba KPJ i KPSSSR-a i rezolucije Informbiroa iz 1948. godine, SFR Jugoslavija se okreće specifičnom ekonomskom modelu, po kome je tada bila jedinstvena – to je model socijalističkog samoupravljanja. Već tada se uviđaju prednosti uključivanja u svetsku privredu, korisnost, iako ograničenih elemenata privatne svojine u privredi, dok u pogledu političkog sistema ostaje doslednost jednopartijskom sistemu. Ta „kombinacija” jednopartijskog sistema i elemenata tržišne privrede, uključene u svetske tržišne tokove, koja je bila karakteristična za SFR Jugoslaviju, je privlačila veliku pažnju nekih teoretičara, koji su u tadašnjem sistemu videli konceptualno pomirenje kapitalizma i socijalizma.¹⁴

Međutim, promene koje su krajem 1980-ih godina nastupile u socijalističkim privredama i, kako je isticao Cerović, često dramatični obrti u njihovom razvoju, početkom 1990-ih imali su skroman izraz u teorijskim i empirijskim istraživanjima.¹⁵ Sa druge strane, ove promene su praćene i brojnim političkim i ekonomskim kontroverzama, koje su dodatno smanjivale mogućnosti za razumevanje suštine i sadržaja ovih promena, čime su mogućnosti za njihovo efikasno sprovođenje značajno smanjene. U tom kontekstu, prednjačilo je pitanje privatizacije, kao ključnog procesa tranzicije na ovim prostorima.

Proces privatizacije u SFRJ započinje još davne 1989. godine, odabirom koncepta „radničkog deoničarstva”, tj. prodavanje društvenog kapitala radnicima koji su radili u tim preduzećima, pod određenim povlašćenim uslovima. Institucionalni preduslov ovom modelu privatizacije je bio Zakon o preduzećima iz 1989. godine („Službeni list SFRJ”, br. 77/88; 40/89), kojim je stvoren institucionalni ambijent tzv. pluralizma svojine, odnosno uspostavljanje mešovite privrede. Pored toga, ovaj zakon je predviđao promet delova društvenog kapitala unutar i između pojedinih oblika svojine. Tačnije, omogućio je proces tran-

¹³ U svojoj analizi privrednih aktivnosti Jugoslavije u periodu od 1967–1972. godine, Branko Horvat jugoslovensku privredu već tada naziva tržišnom privredom. Horvat B. (1984), *Jugoslovenska privreda 1965 – 1983. – prognoze i kritike*, Cankarjeva založba, Ljubljana, Zagreb, str. 14.

¹⁴ Jugoslovenski ekonomski sistem se navodio kao primer mogućeg „trećeg puta” između kapitalizma i socijalizma. Vidi: Uvalić M. (2012), *Tranzicija u Srbiji – ka boljoj budućnosti*, Zavod za udžbenike, Beograd, str. 31.

¹⁵ Cerović B. (1991), *Od nacionalizacije do privatizacije*, Ekonomski fakultet, Ekonomski institut, Beograd. On dalje navodi: „Istovremeno, ogromne nade u promene i glad za informacijom i analitičkim pristupom ovom fenomenu, ne mogu ostaviti indiferentim profesionalnog ekonomistu. Tako sam pre, otprilike, dve godine započeo da sastavljam, najpre beleške o nekim primarnim aspektima ovih promena, zatim da zapisujem svoje (i tuđe) ideje o mogućim pravcima transformacije sistema, da bih najzad, početkom ove (1991, prim. M.T.) godine, došao do prvih, potpunijih tekstova.” Od tada, pa sve do poslednjih objavljenih radova na temu tranzicije i privatizacije, prof. dr Božidar Cerović je pružio zaokruženu i sveobuhvatnu analizu ekonomske tranzicije na našim prostorima.

sformacije jednog u druge vlasničke oblike.¹⁶ Ipak, očigledno je da je u tom periodu bila teško prihvatljiva realnost napuštanja samoupravljanja, čemu svedoči upravo i ovaj zakon. Krizno stanje zakonske regulative možda najbolje opisuje Stojanović, koji kaže: „Sve zakon do zakona i propis do propisa. Poznato je iskustvo iz funkcionisanja socijalističkih privreda da se problemi pokušavaju otклонiti na taj način što se pojačava normativizam. Ali to kao posledicu ima dodatno ograničavanje funkcionisanja i ono malo preostalog privrednog života, pa se neefikasnost povećava i ponovo se pojačava normativizam. I tako sve u krug do kolapsa.”¹⁷

Tadašnje stanje u društvu, čini se, najbolje oslikava termin „socijalističke kontroverze” – dugotrajne i složene teorijske rasprave unutar ekonomske nauke o tome da li je moguće organizovati jedno društvo na socijalističkim principima (odsustvo privatne svojine i tržišta) tako da ono bude ekonomski efikasno, ali i demokratsko? I pored činjenice da neka pitanja ne bi trebalo da budu više sporna, niti otvorena, jer su teorijski dokazana i iskustveno proverena, opet dolaze u prvi plan. Najbolji primer kojim se može ilustrovati to stanje jesu zakonske mere kojima se praktično zaustavlja proces svojinske transformacije i stvaranje institucija neophodnih za ukupnu reformu sistema.¹⁸

Uspeh tranzicije, prema mišljenju Milanovića, je opredeljen odnosom između: makroekonomske stabilnosti, privatizacije, socijalne politike i političke stabilnosti. Ono što je posebno važno istaći jeste da se ovde makroekonomska stabilnost ne postavlja kao osnovni cilj ekonomske politike, već prvenstveno kao sredstvo ka ostvarenju ciljeva ekonomske politike – rasta zaposlenosti i realnog dohotka stanovništva. Samo u takvom makroekonomskom okruženju se moglo očekivati da će preduzeća racionalno i efikasno poslovati i to nije problematično. Ono što je bilo problematično, a tiče se makroekonomske stabilnosti, jeste što je ona u određenom krugu ekonomista isticana kao cilj, a ne kao sredstvo. Milanović to objašnjava na sledeći način:

„...jedan broj ekonomista (naročito u bivšim socijalističkim zemljama) krećući se od jednog ekstrema ka drugom otišli su pravo iz marksizma u eksterne laissez-faire. Tako je, na primer, Gajdar „otac ruskih reformi” i prvi ruski (post-sovjetski) premijer bio nekadašnji urednik teorijskog časopisa „Boljševik” da bi kasnije postao grlati pobornik „tržišnog fundamentalizma”... Pošto većina

¹⁶ Cerović B. (1991), „Privatizacija društvene svojine”, u: Od nacionalizacije do privatizacije, (red. Božidar Cerović), Ekonomski fakultet, Ekonomski institut, Beograd, str. 221.

¹⁷ Stojanović B. (1995), „Aktuelizacija „socijalističke kontroverze”, *Ekonomska politika*, 2235, 6. februar, str. 35-36.

¹⁸ Ibid.

ekonomista (bilo da su oni bili na levlci, centru ili desnici) nije bila u mogućnosti da svoje ideje primeni dok su komunisti bili na vlasti, njihov teorijski zanos nikada nije došao u priliku da se suoči sa realnim životom i otuda bude korigovan. Prvi put kada su za to dobili priliku oni su je naravno iskoristili da bi primenili svoj „tržišni fundamentalizam” zaboravljajući da se u ekonomiji radi o finom balansiranju ekonomskih i političkih zahteva, i da „fundamentalizam”, kako onaj sa levice, tako i onaj sa desnice, ne uspeva u realnom životu.”¹⁹

Kritikujući tadašnji način razmišljanja nosilaca političke vlasti, a posebno njihovog delanja, Stojanović otrežnjujuće nastavlja: „Kao da se zaboravlja činjenica da je trenutna društvena kriza prouzrokovana upravo nemogućnošću bivšeg sistema da prevaziđe kumulirane ekonomske teškoće (neefikasnost na svim nivoima) na osnovu vlastitih raspoloživih mehanizama i institucija. Nema blagostanja bez više rada, zalaganja, znanja, konkurencije i kreativnosti. Ukoliko se to konačno istinski prihvati od strane onih koji mogu uticati na kreiranje privredno-sistemskog ambijenta ukupni efekti će biti mnogo bolji, a budućnost izvesnija. U suprotnom, takođe neće biti neizvesnosti – rezultat se zna unapred.”²⁰

U početnim fazama privatizacije u našoj zemlji, verovalo se da je brzo sprovedena privatizacija neophodna, jer će spori proces izmena svojinske transformacije „...toliko istopiti supstancu društvene (državne) svojine, da uskoro nećemo imati šta da privatizujemo”.²¹ Kao posledica ovakvih ubedenja jesu preduzeća u društvenoj i mešovitoj svojini, koja su iz godine u godinu beležila gubitke. Gubici se nisu pokrivali, pošto su preduzeća bila u kontinuitetu u gubicima, a nisu imali dobit iz koje bi pokrivali gubitke, čime se stalno uvećavala ispravka vrednosti kapitala (gubici kao ispravka vrednosti), tako da se njihov sopstveni kapital „topio.” Još izraženije stanje bilo je u naftnoj industriji, gde su gubici prešli visinu kapitala, pa su se gubici u tim preduzećima „finansirali” tuđim sredstvima.²²

Poseban problem privatizacije u Srbiji ticao se društvene svojine. Ovaj tip svojine je nastao u jugoslovenskom sistemu, kao pokušaj prevladavanja državno-svojinskog i centralno-planskog (netržišnog) modela, sa ciljem da se pruži mogućnost zaposlenima da, iako nisu imali sopstveni kapital, upravljaju dru-

¹⁹ Milanović B. (2001), „Šta možemo naučiti od dosadašnjeg iskustva zemalja u tranziciji?”, *Ekonomika politika*, 2569/2570, 16. jul, str. 26-28.

²⁰ Stojanović B. (1995), „Aktuelizacija ‚socijalističke kontroverze’”, *Ekonomika politika*, 2235, 6. februar 1995, str. 35-36.

²¹ „Nestanak društvene svojine”, *Ekonomika politika*, 2429, 26. oktobar 1998, str. 16-17.

²² Ibid.

štenim kapitalom i da učestvuju u raspodeli poslovnog rezultata preduzeća u kome su radili. Namera je bila da se motivišu zaposleni da poboljšaju poslovne rezultate i da se poveća njihova ekonomska samostalnost. Ipak, ovaj proces, prema mišljenju Cerovića, nije sproveden konsekventno, pa ga je odlikovao preširok obuhvat (što je rezultiralo njegovom neefikasnošću), nedostatak jasnih i operativnih rešenja i preveliki stepen regulacije. Dakle, i pored rezultata u aktiviranju tržišnog mehanizma, kao važne propozicije koncepta društvene svojine, samostalnost ekonomskih subjekata nije realizovana na odgovarajući način: nije došlo do promene u vertikalnoj strukturi državne svojine, odnosno nisu uspostavljeni horizontalni oblici povezivanja subjekata. Društvena svojina nastala u Jugoslaviji, kao pokušaj svojinske transformacije državne svojine u pravcu aktiviranja individualne motivacije i tržišnog ponašanja, nije izvršila radikalni preobražaj vertikalne državno-svojinske strukture.²³

Problem društvene svojine je bio nešto potpuno novo i nerazumljivo i stranim investitorima. Za njih je to bilo jednostavno teško da shvate, jer je sam pojam društvene svojine za Zapad bio suviše apstraktan. Pored toga, posebno ih je zabrinjavalo i nezadovoljstvo radnika. Iako su postojale određene sankcije za radnike i upravu preduzeća koji nisu želeli da uđu u proces privatizacije, u svakom trenutku su mogli prouzrokovati prilične probleme, kao što je to bio slučaj sa nikšićkom pivarom „Trebjesa”, koja je u jednom trenutku bila i zatvorena zbog štrajka.²⁴ Sindikatima, odnosno radnicima je bilo potrebno više godina da shvate da su i oni jednim delom krivi zbog loših rezultata privatizacije i odlaganja njenih ekonomskih efekata. Slep su branili društvenu svojinu, jer su se plašili gubitka radnih mesta dolaskom novih vlasnika, čime su nesvesno podržavali dotadašnji preživljeni neefikasni režim koji je od njih napravio socijalne slučajeve. Nakon toga, često je isticano da onog trenutka kada sindikati budu uspeli da ubede i poslednjeg radnika da je jedini uslov boljeg života privatizacija, tvrdilo se da će iskustva bivših socijalističkih zemalja biti neupotrebljiva.²⁵

O tranzicionim reformama u Srbiji se govorilo kao o „putu bez alternative”: „...krenuo je poslednji voz u koji se mora ukrcati ova zemlja ukoliko ne želi da ostane primer nerazvijenosti, ne samo u Evropi već i u svetu. Zbog toga su reforme u koje se krenulo bez alternative, što je konstatovano na savetovanju ju-

²³ Cerović B. (1991), *Od nacionalizacije do privatizacije*, Ekonomski fakultet, Ekonomski institut, Beograd, str. 221-259.

²⁴ „Strah od društvene svojine”, *Ekonomist magazin*, broj 121, 16. septembar 2002., str. 16.

²⁵ „Na usijanom limenom krovu”, *Ekonomika politika*, 2413/2414, 6. jul 1998, str. 12-13.

goslovenskih ekonomista u Miločer u junu 2001. godine.²⁶ U tom pravcu, i privatizacija je predstavljena kao pitanje od nacionalnog interesa.²⁷

Početak 1998. godine za privatizaciju u Jugoslaviji se govorilo da predstavlja glavnu polugu tranzicije. Međutim, nije postojao politički konsenzus oko ulaska u tranzicione reforme. Tadašnji potpredsednik Savezne vlade Danko Đunić je insistirao na širem političkom konsenzusu. Predsednik Saveza ekonomista Jugoslavije u to vreme, Nebojša Savić, je ukazivao na „evidentan konflikt politike i ekonomije” i da „nema političke volje da se uđe u reforme.” Veselin Vukotić, koji je tada bio predsednik Saveza ekonomista Crne Gore, je govorio da „bez promene političkog stava prema reformama, reformi neće ni biti.” Naglašavao je da „politika uništava ekonomiju stvaranjem mišljenja da nam reforme nisu potrebne i mitova da je za sve što se dešava u Jugoslaviji kriva međunarodna zajednica.” Miodrag Zec je govorio u tom periodu da se „Vlada bavila svim i svačim, samo ne onim što treba da radi.” Prema njegovom mišljenju, u Jugoslaviji „još nije pređena vododelnica od kolektivne ka privatnoj svojini.” Čak i samo ime Zakona o svojinskoj transformaciji izbegava reč „privatizacija”, dok, kako je podsećao, „kroz ime se šalje važna politička poruka”.... U neobaveznosti svojinske transformacije Zec je video ključni argument u prilog tezi da se privatizacija zapravo i ne želi ili se želi izvesti nakaradno, kroz tzv. „sivu privatizaciju.”²⁸

Kritikujući Zakon o svojinskoj transformaciji (1997), Zec je isticao kako ovaj zakon znači da ne postoji konačna i neopoziva odluka da se sistem u celini promeni.... Ovo je već četvrti zakon o privatizaciji. Svaki naredni zakon poništavao je prethodni. Mi nismo obezbedili kontinuitet svojinskih promena... Mi niti imamo obaveznu, niti vremenski oročenu privatizaciju. Omogućavamo da postoji dvostruki sistem, da postoje privatna i društvena svojina. To je idealna prilika za sivu, vaninstitucionalnu privatizaciju.... Ovo je birokratski model privatizacije, svake godine rastu troškovi birokratskog posredovanja u privatizaciji. Vidi se da je to drugačiji model od onog primenjenog u Istočnoj Evropi. Tamo je bila reč o jednokratnom, brzom, transparentnom udaru na vlasničku strukturu i puštanju tržišta da dalje određuje pozicije učesnika u privrednom životu. Ovde je reč o jednom dugoročnom, skupom, birokratskom procesu preko koga će politički establišment upravljati privatizacijom dozirajući dinamiku njene primene, dozirajući njen obim, određujući koja i kakva preduzeća će ulaziti u privatizaciju itd., a kad se zakonski proces završi, opet će taj establišment određivati ko će

²⁶ „Reforme, put bez alternative”, *Ekonomska politika*, 2566, 25. jun 2001, str. 14.

²⁷ „Privatizacija je nacionalni interes”, *Ekonomska politika*, 2677, 11. avgust 2003, str. 12-13.

²⁸ „Politika uništava ekonomiju”, *Ekonomska politika*, 2389, 19. januar 1998, str. 8-9.

biti vlasnik transformisanih preduzeća kontrolom prometa akcija, davanjem dozvola za kupovinu itd.” Ono što je, čini se, najvažnije u njegovoj kritici jeste isticanje da se u procesu privatizacije ne radi o prodaji imovine, nego o prodaji prava, o prodaji tržišta.²⁹

Analizirajući efekte Zakona o svojinskoj transformaciji, a na tragu zaključaka Cerovića koji je i u prethodnim zakonskim rešenjima uočavao određene anomalije u pravcu jačanja državne svojine³⁰, i Šoškić je isticao da se primenom ovog zakona privatizacija suštinski i nije odvila. Razlog je krajnje jednostavan: nema nikakvih garancija da se prikupljena sredstva od privatizacije neće preleteti u državnu potrošnju niti da će se racionalno ulagati u privredu, jer država nije dovoljno racionalan i efikasan privredni učesnik. U prilog ovoj svojoj tvrdnji, osvrće se na sam Zakon koji je predviđao da 50% sredstava dobijenih prodajom akcija sa i bez popusta idu u Fond za razvoj Republike Srbije (FRRS), 25% idu u Republički fond za penzijsko i invalidsko osiguranje zaposlenih (RFPIO) i 25% idu u Republički zavod za tržište rada (RZTR). Ove odredbe su otvorile pitanje da li će se racionalno upravljati ovim sredstvima u portfoliima AF, FRRS, RZTR i RFPIO, jer su sve ove institucije zapravo državne institucije, čime se otvara pitanje prave privatizacije. Ovako kupljena društvena svojina se vrlo lako može pretvoriti u novčanu protivvrednost u državnoj svojini.³¹

Slabost modela privatizacije i nedostatak institucionalne podrške su, prema navodima Šukovića, rezultirali preteranom involviranošću države u sam proces, jer je država preuzela na sebe da sama vodi taj proces, kontroliše ga i time je suzbila samoinicijativu preduzeća i ukinula im samostalnost.³²

Prema rečima tadašnjeg zamenika ministra za ekonomsku i vlasničku transformaciju, Miroslava Hadžića, i pored brojnih poteškoća, proces svojinske transformacije je dobijao na intenzitetu. On je posebno napominjao da su, pretežno mala i srednja preduzeća koja su već krenula u svojinsku transformaciju (u tom periodu njih 181), bila posebno interesantna za strane investitore. Na „me-

²⁹ „Julska zima”, *Ekonomska politika*, 2396, 9. mart 1998., str. 8-11.

³⁰ Ovom stavu u prilog najbolje govori činjenica da je u periodu 1991–1992 došlo do „...snažnog regenerisanja državne svojine pod firmom „javnih preduzeća”... Iako se govorilo da je ovde reč o „samo 11 preduzeća” to je značilo da je *de facto* podržavljeno blizu jedne trećine društvenog kapitala u privredi Srbije.” Cerović B. (2012), *Tranzicija – zamisli i ostvarenja*, CID, Ekonomski fakultet, Beograd, str. 335.

³¹ Šoškić D. (1999), „Fondovi i privatizacija u Jugoslaviji”, *Ekonomska politika*, 2483/2484, 22. novembar, str. 19-21.

³² „Tranzicija i institucije”, Savetovanje u Institutu društvenih nauka, *Ekonomska politika*, 2616, 10. jun, str. 16-17.

ti” su bile pogotovo pivare, šećerane, uljare, fabrike lekova, zbog čega ih je, prema njegovom mišljenju, trebalo što pre učiniti dostupnim i transparentnim za strane investitore.³³

U tom pravcu je i Božidar Đelić svojevremeno naglašavao značaj i obaveznost privatizacije, jer je na osnovu iskustva nekih istočnoevropskih zemalja, pre svega Poljske i Češke, tvrdio da sve dok nije postala obavezujuća, privatizacija u ovim zemljama nije „mrdnula sa mesta.” To je, kako je govorio, važno ne samo iz nekih opštih, idejno-ideoloških, već i iz praktičnih razloga. Pored toga, tvrdio je da novac od prodaje preduzeća ne bi trebalo da ide u fondove gde bi bio manje-više potrošen za tekuće potrebe, već bi ga trebalo iskoristiti za podmirenje inostranog duga i drugih obaveza države.³⁴ U predstavljanju rezultata privatizacije za 2002. godinu, Ministarstvo za privredu i privatizaciju je objavilo da se privatizacijom društvenog kapitala 54 preduzeća u budžet Republike Srbije slilo 251 milion evra. *Ova sredstva biće iskorišćena za isplatu penzija, pomoć socijalno ugroženim građanima, pokretanje privrede...*³⁵ Na jednoj konferenciji Američko-jugoslovenskog poslovnog saveta, održanoj 2002. godine, tadašnji ministar za privredu i privatizaciju Aleksandar Vlahović je naglasio da će ukupan prihod od privatizacije biti namenjen otplati inostranih dugova domaće privrede i za isplatu stare devizne štednje građanima, pri čemu će se bivši vlasnici preduzeća kompenzirati u gotovom novcu.³⁶

U odnosu na druge republike bivše SFRJ, privatizacija u Srbiji se odvijala najbrže, sa jedne strane, dok je, sa druge strane, beležila najskromnije rezultate.

Političke promene koje su nastupile nakon 2000. godine su rezultirale okretom u modelu privatizacije, pa se sa internog prešlo na eksterni model privatizacije (svim građanima je omogućeno da učestvuju u kupovini deonica preduzeća). Privatizacija je bila centralna tema u tom periodu, zbog čega je tadašnji premijer Zoran Đinđić smatrao da će 2002. godinu obeležiti privatizacija i restrukturiranje preduzeća. Govorio je da u prvi plan moraju doći znanja i odgovornosti budućih vlasnika, mogućnosti razvoja i dalje unapređivanje proizvodnje. Kao rezultat, isticao je, 2002. godina „...biće zapamćena po skokovitom ekonomskom razvoju sa rastom društvenog proizvoda između pet i šest odsto... A da li ćemo u tome uspeti, zavisice od naše volje, jer materijalnih prepreka ne

³³ „Uslovi diktiraju tempo”, *Ekonomska politika*, 2440, 25. januar 1999, str. 14.

³⁴ „Ko je ukrao 14.000 maraka?”, *Ekonomska politika*, 2348, 7. april 1997, str. 8.

³⁵ *Ekonomska politika*, 2632, 30. septembar 2002, str. 13.

³⁶ „Najava investicija i privatizacije”, *Ekonomska politika*, 2615, 3. Jun 2002, str. 11-12.

bi trebalo da bude.”³⁷ Na značaj privatizacije za stvaranje dugoročnih uslova za kreiranje novih radnih mesta i sveobuhvatnog privrednog rasta, ukazivao je i tadašnji resorni ministar Aleksandar Vlahović: „Privatizacija je od strateškog značaja za našu privredu, zato što privatizacijom dugoročno stvaramo nova radna mesta i uslove za usavršavanje naših radnika. Neophodne nove investicije u naša preduzeća, koje možemo obezbediti kroz privatizaciju, jedini su način da našu privredu učinimo konkurentnom.”³⁸

Učestvujući na jednom od mnogih savetovanja ekonomista o privatizaciji,³⁹ Cerović je izdvojio dva ključna problema u vezi sa privatizacijom: prvo, malo je preduzeća koja su interesantna za kupovinu i, drugo, sam proces privatizacije se odvija veoma sporo. Kako je isticao, prodaja najboljih preduzeća nije puko rasprodavanje najboljeg što posedujemo, već jedini način da se privuku strateški partneri sa kapitalom. Posebno je naglašavao da ne stoji tvrdnja da je potencijalna vrednost preduzeća veća od one po kojoj se prodaju, jer cenu ne određuje potencijal, nego stvarnost, okruženje i tržište. U tom kontekstu je govorio da „kao jedini podsticaj stranom investitoru imamo ekonomsku politiku koja obećava stabilizaciju.” Insistirao je na tome da, ukoliko želimo bolje rezultate i efekte procesa privatizacije, neophodno je primeniti dodatne mere radi njenog ubrzanja i uvesti više decentralizovane inicijative.⁴⁰

Pored toga, upozoravao je i na potencijalne opasnosti koje vrebaju u procesu javne aukcije, kao jednog od metoda privatizacije po tadašnjem zakonu. Objasnjavajući da postoje dva tipa aukcije (engleski – utvrđuje se početna cena, pa se tokom aukcije dolazi do najveće cene; holandski – utvrđuje se početna cena, koja je visoka, pa se tokom licitacije smanjuje sve dok se neko od kupaca ne odluči za kupovinu), naglašavao je da se ovaj drugi metod primenjivao u drugoj, kasnijoj fazi ovog zakona, kada je interes za kupovinu preduzeća značajno opao.⁴¹ Taj momenat ukazuje i na najveću slabost ovog modela: „...pošto se

³⁷ U tom kontekstu se obratio i privrednicima: „Mi kao Vlada samo stvaramo uslove za promene, ali ne postizemo golove. Golove morate dati vi koji ste u šesnaestercu. Ako ih ne date, doći će drugi koji će biti u stanju da realizuju šanse.” *Ekonomaska politika*, 2593/2594, 31. decembar 2001, str. 9.

³⁸ „Javni poziv za učešće na tenderu tri cementare”, *Ekonomaska politika*, 2584, 29. oktobar 2001, str. 11.

³⁹ Savetovanje ekonomista, privrednika i bankara „Privatizacija i razvoj – modeli privatizacije preduzeća i banaka i tempo rasta”, u organizaciji Naučnog društva ekonomista i Ekonomskog fakulteta u Beogradu 2002. godine.

⁴⁰ „Mala ponuda, spora prodaja”, *Ekonomist magazin*, broj 97, 1. april 2002, str. 21-22, str. 21.

⁴¹ Cerović B. (2012), *Tranzicija – zamisli i ostvarenja*, CID, Ekonomski fakultet, Beograd, str. 347.

obavi prodaja preduzeća koja su sa stanovišta kupaca poslovno interesantnija, proces privatizacije se značajno *usporava*... Sa spuštanjem cena raste međutim i rizik u vezi sa kvalitetom kupaca: kao kupci se mogu javiti i poslovno nekredibilna lica⁴² ili lica koja imaju druge interese u vezi sa kupovinom (recimo, zauzimanje dobre lokacije ili zgrade preduzeća pod povoljnim uslovima i sl.). To... čini privatizaciju problematičnim projektom sa – neizvesnim ishodom.⁴³

Zaslepljenost tadašnjih nosilaca političke vlasti i najviših javnih funkcionera sopstvenim političkim ciljevima i interesima i njihovo, najblaže rečeno, nevažavanje brojnih preporuka od strane naučnog dela javnosti, možda se najbolje može opisati razumevanjem i objašnjavanjem dotadašnjih rezultata i efekata privatizacije od strane tadašnjeg ministra za privatizaciju Aleksandra Vlahovića. Naime, u jednom svom intervjuu, na pitanje da oceni dotadašnji proces privatizacije, on odgovara: „U ovoj godini (2002., prim. M.T.) je planirano da prihodi od privatizacije budu 150 miliona dolara. Već danas oni su oko 200 miliona dolara. Drugo, *imamo institucije koje funkcionišu* (kurziv, M.T.). Prošle godine smo startovali sa prazne poljane – nismo imali Agenciju, nismo imali jasne procedure koje bi trebalo da razrade Zakon o privatizaciji i nismo imali baš pozitivnu atmosferu za sprovođenje ovakvog koncepta privatizacije. Danas, sem zloupotreba u predizbornoj kampanji, niko realno i argumentovano ne kritikuje ponuđeni koncept privatizacije.”⁴⁴ Ovaj stav tadašnjeg prvog čoveka privatizacije je usledio svega par meseci nakon pomenutog savetovanja ekonomista o procesu privatizacije, održanog na Ekonomskom fakultetu, na kome su se mogle čuti (a kasnije i pročitati) brojne utemeljene kritike dotadašnje privatizacije, ali i preporuke kako postojeće stanje prevazići i ostvariti bolje rezultate. Međutim, te preporuke su, nažalost, ostale u senci političkog delovanja, sa jedne strane, dok su, pak, sa druge strane, itekako korisne i dobrodošle u funkciji analize „duha vremena” u kome smo živeli i u kome se proces privatizacije odvijao. Jednostavno, struka i znanje su, po ko zna koji put, ignorisani od strane najodgovornijih. Na kraju, rezultat i efekti privatizacije i nisu mogli biti drugačiji (bolji), a pitanje odgovornosti odgovornih sve do danas nije postavljeno.

⁴² U ovom kontekstu je zanimljiv stav Božidara Đelića o „tajkunima” u Rusiji: „U Rusiji je stvorena snažna grupacija koju neki kod nas rado zovu mafijom, ali mogu reći da su to ljudi koji su uspeali da naprave snažne industrijske grupe i da su, pošto su resursima kojima su ovladali počeli da upravljaju disciplinovano i ekonomično, uspeali i da pokrenu jedan broj propalih velikih državnih industrijskih kombinata. Od toga, jasno, koristi imaju svi veći delovi stanovništva.” „Politika pasivnog i aktivnog otpora”, *Ekonomika politika*, 2388, 12. januar 1998, str. 8-9.

⁴³ Cerović B. (2012), *Tranzicija – zamisli i ostvarenja*, CID, Ekonomski fakultet, Beograd, str. 347–348.

⁴⁴ „Nisam lovac na veštice”, *Ekonomist magazin*, broj 121, 16. septembar 2002, str. 18-20.

Ni svojevrsni pritisci MMF-a nisu izostajali, posebno u periodu nakon 2000. godine, a bili su fokusirani prvenstveno na privatizaciju banaka. Primera radi, tadašnji guverner Narodne banke Jugoslavije Mladan Dinkić je, komentarišući zahtev MMF-a da država proda nekom strateškom partneru većinski paket akcija u tom periodu osnovanoj Nacionalnoj štedionici, istakao da „...MMF ipak nije „snažno” insistirao na tome, ali je „preporučio” da se broj banaka sa većinskim državnim vlasništvom svede na minimum.”⁴⁵ Zanimljiv je pristup tadašnjeg guvernera Narodne banke Radovana Jelašića, po pitanju privatizacije banaka. On je, naime, bio protiv prakse Svetske banke po kojoj se preduzeća prodaju, a da se prethodno njihovi bilansi ne čiste. U tom pogledu, smatrao je da je najjednostavnije poslati Agenciju za privatizaciju „...da nekoj domaćoj banci „ošiša” potraživanja da bi se izašlo u susret zainteresovanom stranom partneru. Napominjući da je to jako loša praksa, koja će se završiti na štetu države, tvrdio je da se kroz otpis potraživanja domaćih banaka prema preduzećima u njima, prvo, stvara lažna vrednost, a drugo, ispočetka kreira sistem koji bi, ako se konsekventno i radikalno primeni, mogao dovesti do rađanja novih „beobanki, jugobanki i svih drugih koje su otišle pod led, jer im niko nije vraćao kredite.”⁴⁶

Ishod privatizacije je, umnogome, determinisao tok i razvoj celokupne ekonomije postsocijalističkih zemalja. Iako je ovo, svakako, neophodan proces, moramo naglasiti da privatizacija predstavlja samo put ka uspostavljanju svojinskih preduslova za efikasniju upotrebu raspoloživih resursa, a nikako cilj sam po sebi. Cerović to povezuje sa tržišnom strukturom: „...promena vlasničkog oblika nije dovoljna, sama po sebi, da bi se ostvario porast efikasnosti. Privatizacija se mora obaviti u konkurentnom okruženju, tj. u uslovima konkurentnog tržišta. U suprotnom, u slučaju da na tržištu nije uspostavljena dovoljno konkurentna struktura, efekti ovog procesa u pogledu efikasnosti biće suboptimalni.”⁴⁷ Pored ovoga, za uspešnu privatizaciju neophodno da se odvija u precizno uređenim i strogo regulisanim pravilima, tj. da počiva na kvalitetnim i adekvatnim institucijama. Zajednički imenitelj za uspešnu tranziciju je vladavina zakona, gde se reforma sudstva ističe kao jedan od stubova tranzicije, zatim usaglašavanje formalnih pravila igre sa neformalnim, jer u slučajevima kada su zakoni mnogo

⁴⁵ „Stižu novi vlasnici”, *Ekonomist magazin*, broj 97, 1. april 2002, str. 18-19.

⁴⁶ „Tri lica traže kupca – privatizacija banaka”, *Ekonomist magazin*, broj 144, 24. februar 2003, str. 14-16.

⁴⁷ Cerović B. (2012), *Tranzicija – zamisli i ostvarenja*, CID, Ekonomski fakultet, Beograd, str. 161.

drugačiji od vladajućih običaja, troškovi njihovog sprovođenja su visoki, a zakoni teško sprovodivi.⁴⁸

Zanimljiv je i osvrt tadašnjeg ministra za privatizaciju Aleksandra Vlahovića na ulogu institucija u procesu privatizacije. Njegov komentar na dotadašnju dinamiku privatizacije, kao i ulogu institucija u tom procesu je bio: „Ako smo do sada privatizovali pedeset preduzeća, ako ih pet hiljada čeka na red, to definitivno nije prebrzo. Ako bi se održao ovaj tempo, za privatizaciju bi nam trebalo sto godina. Logično je da projekat kakav je privatizacija ima nekoliko faza. Prva je izgradnja institucija i oprezan ulazak u implementaciju na pojedinim preduzećima, da bi se sačuvao princip transparentnosti i javnosti... Kada imamo izgrađene institucije, kada imamo izgrađeno javno mnjenje, kada imamo potencijalnu tražnju, logično je da ulazimo u drugu fazu – ubrzanja privatizacije, i dalje doslovno poštujući načelo javnosti i transparentnosti. Prema tome, nema nikakve brzine, ovo su faze u realizaciji projekta... Restrukturiranje i besplatna podela akcija nigde u svetu nije uspeo. Model prodaje jeste sporiji, jer zahteva institucije. Ali, omogućava dolazak investicionog kapitala renomiranog vlasnika, koji podiže nivo korporativnog upravljanja i obezbeđuje restrukturiranje ekonomije. Kolika je redukcija troškova u privatizacionim cementarama, koliko ljudi radi u pravnom sektoru u Beočinu, na primer, koliko ljudi ide na kurseve stranih jezika? Ovaj koncept privatizacije je superioran i nema šansi da se menja, bez obzira ko bude pobedio na sledećim izborima.”⁴⁹ I pitanje modela privatizacije, a pogotovo tvrdnja da je neki model superioran, je veoma diskutabilno, na šta je jasno ukazao i Cerović u svojim istraživanjima, osvrćući se na zaključke Stiglicca, koji je tvrdio da su za uspeh privatizacije ključne institucije tržišne privrede.⁵⁰ Međutim, u aktuelnosti samog procesa privatizacije, koji je, kao što je već rečeno, bio centralna tema početkom 2000-ih, te mogućnosti brojnih političkih benefita tadašnjih nosilaca političke vlasti od ovog procesa, mogu se naći razlozi za politiziranje celog ovog procesa. Ono što je trebalo da više zabrinjava jeste šteta kao posledica takvog odnosa prema procesu privatizacije. No, preporuke u pravcu poboljšanja u sprovođenju privatizacije nisu izostajale, kao što se može videti, ali njihovo razmatranje i usvajanje, čini se, da jeste.

Reforme u decenijama koje su za nama su u najvećoj meri su bile zasnovane na procesu privatizacije. I dok su jedni smatrali da je privatizacija uslov za uspostavljanje tržišne ekonomije i, kao takva, osnov za poboljšanje postojećeg

⁴⁸ „Tranzicija i institucije”, Savetovanje u Institutu društvenih nauka, *Ekonomska politika*, 2616, 10. jun 2002, str. 16-17.

⁴⁹ „Nisam lovac na veštice”, *Ekonomist magazin*, broj 121, 16. septembar 2002, str. 18-20.

⁵⁰ Cerović B. (2012), *Tranzicija – zamisli i ostvarenja*, CID, Ekonomski fakultet, Beograd

ekonomskog stanja, postojala su mišljenja, kao što se može videti, koja su se oprezno i sa dozom skepticizma odnosili prema procesu privatizacije zagovarajući postepenost u njenom sprovođenju. Ova gledišta polaze od stava da je potrebno uvažiti postojeće objektivne okolnosti u kojima se privatizacija sprovodi, pre svega, institucionalno okruženje. Ovde želimo da istaknemo i opasnost od ideologiziranja privatizacije, jer takav vid zaključivanja neminovno nosi sa sobom dozu subjektivizma i dogmatizma. Ovom tvrdnjom se samo nadovezujemo na stav Cerovića koji kaže da „...projekat tranzicije i privatizacije kao njegovog sastavnog dela ne bi ni trebalo, a ni smelo da se povezuje sa političkim pozicijama levice ili desnice prosto stoga što se radi o univerzalnom društvenom cilju – da se sa raspoloživim resursima postigne maksimalni rezultat.”⁵¹

Osvrćući se na iskustvo u procesu privatizacije u zemljama u tranziciji, Milanović naglašava da bi se osnovna lekcija privatizacije mogla sumirati na sledeći način: „bolje malo, ali dobro, nego puno, ali loše.”⁵² Lekcija koju, izgleda, nismo naučili. Činjenica koja, u ovom kontekstu, posebno deluje razočaravajuća, je da to početno kašnjenje od deset godina u ovom procesu, u odnosu na ostale zemlje u tranziciji, mi nismo iskoristili kao mogućnost da se učimo na greškama drugih.

Politička nestabilnost koja je bila konstantan pratilac ekonomske tranzicije je imala svoj odraz u procesu privatizacije u Srbiji, koja je zbog toga, postala privatizacija „u mutnom”, kako ističe Milanović. Tačnije, kreirana je u pravcu realizacije interesa moćnih slojeva u zemljama u tranziciji. Stoga su u pravu bili oni autori, među kojima i Cerović, koji su se zalagali za postepenost u reformama. Svakako je bitno pomenuti, prema Milanoviću, i Janoša Kornaia, koji je smatrao da je bolje privatizaciju sprovoditi postepeno, kako bi se dao zamajac preduzetnicima, čime bi se stvarni („organski”, a ne lažni) privatni sektor brže razvio. Potvrdu ovog stava nalazimo u dobrim iskustvima Poljske i Mađarske, koje su se opredelile za model postepene privatizacije, sa akcentom na stvaranju takve poslovne klime u kojoj je cilj preduzetnika, kako naglašava Milanović, bolja i efikasnija proizvodnja, a ne stvaranje političkih veza na osnovu kojih on postaje bogat.⁵³ Privatizacija u Srbiji je rezultirala upravo stvaranjem ove nove „klase preduzetnika”, čiji je jedini cilj bio da usmere svoju „poslovnu energiju”

⁵¹ Cerović B. (1996), „Ekonomske potencijale različitih modela privatizacije”, u: *Svojina i slabost* (zbornik radova), Institut društvenih nauka – Centar za ekonomska istraživanja, Beograd, str. 171–183, str. 171.

⁵² Milanović B., „Šta možemo naučiti od dosadašnjeg iskustva zemalja u tranziciji?”, *Ekonomika politika*, 2569/2570, 16. jul 2001, str. 26-28., str. 27.

⁵³ Ibid.

na raspodelu već postojećeg bogatstva, a znamo da nijedna zemlja nije toliko bogata da može sebi priuštiti ovakav način razmišljanja i ponašanja, a pogotovo ne u periodu tranzicije.

Vredan pomena, svakako, je i stav Cerovića o privatizaciji u sportu. Naime, osvrćući se na privatizaciju uopšte (početkom 2000-ih), Cerović je isticao da je to proces koji je praktično na početku, pa sa te strane ne bi bilo logično da baš klubovi među prvima budu privatizovani. Iako koncept privatizacije nije pustio koren, kao ni tržište kapitala, nedostatak novca je faktor koji će naterati klubove da razmišljaju o privatizaciji. U tom pravcu, Cerović ističe: „U početnoj fazi bih voleo da vidim dokapitalizaciju, jer mi se čini da je to bolje nego prodati klub nekom investitoru. Ključni argument je sportske prirode, jer svaki veći klub nosi tradiciju, koju je zainteresovan da očuva, mada to nije nikakav problem i za manje klubove. Drugi razlog je ekonomski. Ozbiljnim investitorima je manji rizik da uđu sa samo jednom „porcijom” kapitala. I njima nije poznato tržište, ali ako bi se iskazalo da imaju interesa, verovatno bi to uticalo i na povećanje ulaganja.”⁵⁴ Najveći problem privatizacije klubova, prema njegovom mišljenju, kao procesa prave transformacije bi trebalo da se ogleda u nominovanju društvene svojine u udruženje građana: „To bi značilo da se napravi akcionarsko društvo. Ali, prvo treba videti čije je to što je sada tu. To je de facto klubsko u najvećem broju slučajeva. Nešto je i društveno. Šta je to. Na primer, stadion koji se nalazi na državnoj zemlji. Prema tome, mi prvo treba da definišemo šta je imovina kluba pa da tu imovinu nominujemo u udruženje građana. To bi bio samo prvi korak ka privatizaciji kluba, znači nećemo imati društvenu svojinu već udruženje vlasnika imovine. Onda ćemo imati čistu situaciju da klub može da uđe u aranžmane sa svetom, sa novim ulagačima. To bi stvorilo čistu poziciju za partnere koji su zainteresovani, što znači da se transformacija ne mora završiti kao prodaja celog kluba.”⁵⁵ A ako i dođe do prodaje, ona mora biti realizovana na način da klub zadrži zlatnu akciju, koja bi podrazumevala pravo veta, odnosno nužnu saglasnost na kapitalne stvari, kakve su promena imena, ili, čak delatnosti. Klub ima svoj *goodwill*, koji podrazumeva valorizaciju imena, reputacije, prepoznatljivosti, na osnovu čega se mogu sa pouzdanošću predvideti pogodnosti u poslovanju koje iz toga slede.⁵⁶ Iako date pre 17 godina, ove preporuke po pitanju potencijalne privatizacije naših klubova ne bi smele biti zanezarene, s obzirom na aktuelnost ovog pitanja, ali isto tako i na društvenu „osećljivost.”

⁵⁴ „Ne žuriti sa prodajom klubova”, *Ekonomska politika*, 2621, 15. jul 2002, str. 20-21.

⁵⁵ Ibid.

⁵⁶ Ibid.

Privatizacijom se, kao što se može zaključiti, u prethodnom periodu upravljalo bez jasne vizije kako je sprovesti na efikasan način. Zakoni su predstavljali odraz političke nemogućnosti i nespremnosti kao i parcijalnih interesa u prethodnom periodu stasalih „tajkuna” sa velikim uticajem na novu političku elitu i neodlučnosti da se privatizacija sprovede odlučno i do kraja. Ne samo da se privatizacija u Srbiji nije odvijala u adekvatnom institucionalnom okruženju, već je i u značajnoj meri doprinela porastu korupcije⁵⁷ i sive ekonomije, što je dovelo u pitanje kredibilitet već postojećih institucija.

4. UMETO ZAKLJUČKA

Prošlo je tri decenije od početka tranzicije na našim prostorima i sa ove vremenske distance čini se poražavajućim da se malo toga promenilo. Nekada smo voleli, kako primećuje Stojanović, da se upoređujemo sa Nemačkom i Japanom. Navodeći jedno istraživanje čuvenog slovenačkog ekonomiste Aleksandra Bajta, o proceni gubitka društvenog proizvoda u SFRJ usled nedovoljno efikasnih investicija, u kome je upoređivao ostvareni nivo investicija u SFRJ sa prosečnim nivoom efikasnosti investicija u nekim srednje razvijenim zemljama, kao što su Grčka, Portugal, Španija i Turska, Stojanović kaže da nas je Bajt tada upoređivao sa zemljama koje su mogle biti prihvatljiva mera za poređenje. U trenutku pisanja svog teksta,⁵⁸ Stojanović navodi da to mogu biti Rumunija i Bugarska. Kako tumačiti to što se danas opet upoređujemo sa vodećim evropskim zemljama, a po nekim pokazateljima se tvrdi i da smo ispred njih? Da li se to može tumačiti prosto kao politička nezrelost, ili neuvažavanje, tj. jednostavno neprihvatanje postojećeg objektivnog stanja? Ostaje da vidimo. Ono što posebno zabrinjava, a pogotovo imajući u vidu činjenicu da je od pomenutog teksta prošlo 17 godina, jeste zaključak autora:

„Ono što se dešava na političkoj sceni Srbije predstavlja uvredu i zdravog razuma i dostojanstva njenih građana. Takvo ponašanje zaista ne daje razloga za veliki optimizam. Na našim prostorima se po pravilu neprestano nešto čeka. A to što se čeka ili ne stiže, ili, ako kojim slučajem stigne, to je u trenutku kada je već potpuno nepotrebno onima koji su čekali. Na taj način se gubi dragocena energija upravo nih slojeva koji mogu da u reformskim procesima daju najveći

⁵⁷ O odnosu privatizacije i korupcije, sa aspekta ekonomskog razvoja zemlje, vidjeti: Boubakri N., Cosset J., Smaoui H. (2009), „Does privatization foster changes in the quality of legal institutions?”, *The Journal of Financial Research*, Vol. XXXII, No. 2, pp. 169–197.

⁵⁸ Stojanović B. (2002), „Prelomni trenutak za reforme u Srbiji”, *Ekonomika politika*, 2626/2627, 19. avgust, str. 30-32.

doprinos. Stoga, ili će politička elita (nerado koristim ovu reč i mislim da je neprimerena našem stanju stvari) ove zemlje uozbiljiti i usredsrediti se punom snagom na reformu privrede i društva i u tom cilju angažovati sve svoje raspoložive resurse (da se „zaglavljani“, reformski proces oslobodi i da mu se da neophodni zamah) ili će zemlja biti prepuštena sve snažnijim silama entropije. A tada ostaje samo da se ponovi čuvena rečenica: molimo da poslednji koji bude napuštao zemlju ugasi svetlo.”⁵⁹

Ocenjujući efekte procesa tranzicije, ne možemo da zanemarimo činjenicu da je od početka ovog procesa prošlo tri decenije, a da je samo 11 od 27 zemalja koje se uobičajeno posmatraju i prate, uspelo da ostvari prosečnu stopu rasta BDP-a od dva ili više odsto, u periodu od 1989. do 2008. godine, odnosno sve do početka globalne ekonomske i finansijske krize. Među tih 11 zemalja, samo četiri privrede su, prema kriterijumima EBRD-a, znatnije napredovale u pogledu tranzicionih reformi, dok je ostalih sedam po ovom kriterijumu oko, ili čak znatno ispod proseka.⁶⁰ Ovakvi rezultati pokazuju da se proces tranzicije teško može oceniti uspešnim.

Brojna istraživanja su se bavila faktorima koji utiču na efikasnost u ostvarivanju tranzicionih reformi. Pojedini autori⁶¹ su ukazivali na interaktivnu vezu između rasta, ekonomske liberalizacije i demokratizacije tokom tranzicije, zaključivši da liberalizacija ima snažan i pozitivan efekat na rast, zatim da demokratija olakšava proces ekonomske liberalizacije, a da zbog uticaja na liberalizaciju, demokratija ima pozitivan ukupni efekat na rast. Međutim, napredak u demokratizaciji uveliko zavisi od ekonomskih performansi zemalja u tranziciji, ali i od političkih činilaca koji dovode do nastanka različitih formi demokratije u njima. Neka istraživanja⁶² su otišla korak dalje analizirajući koji oblici demokratije, odnosno političkog sistema, jesu najbolji promotori rasta u dugom roku. Došlo se do zaključka da nastanak parlamentarnog u odnosu na predsednički sistem, zatim proporcionalnog u odnosu na većinski izborni sistem, jesu neophodni politički preduslovi za promociju politike dugoročnog rasta.

⁵⁹ Stojanović B. (2002), „Prelomni trenutak za reforme u Srbiji”, *Ekonomska politika*, 2626/2627, 19. avgust, str. 30-32.

⁶⁰ Cerović B. (2015), „Srbija i Zapadni Balkan – Kako iz krize?”, u: *Ekonomska politika Srbije u 2015. godini* (red. Boško Živković, Božidar Cerović), Naučno društvo ekonomista Srbije sa Akademijom ekonomskih nauka, Ekonomski fakultet, Beograd, str. 59–73, str. 61.

⁶¹ Fidrmuc J. (2001), „Economic Reform, Growth and Democracy During Post-communist Transition”, William Davidson *Working Paper No. 372*, pp. 1–39.

⁶² Persson T. (2005), „Forms of democracy, policy and economic development”, National Bureau of Economic Research, NBER Working Paper Series, *NBER Working Paper 11171*, Cambridge, pp. 1–46.

Tranzicija je istovremeno promena ekonomske strukture i institucija, a njen krajnji ishod presudno zavisi od povezanosti ekonomskih reformi u pogledu liberalizacije, makroekonomske politike i institucionalnog razvoja. Međutim, loši rezultati u nekim zemljama Centralne i Istočne Evrope, a posebno bivšeg Sovjetskog Saveza, ukazuju na nedostatak usklađenosti u reformskim strategijama. Ukazujući na pozitivne aspekte reformi u Kini, Kampos i Koričeli⁶³ posebno skreću pažnju na značaj početnih, odnosno nasleđenih uslova. Dobri rezultati određenih segmenata tranzicije u Kini skreću pažnju na značaj nasleđenih uslova i šalju najvažniju poruku prvih deset godina tranzicije, a to je da reformske strategije i preporuke ne smeju zanemariti i negirati različite zatečene institucionalne strukture. Drugi autori⁶⁴ idu još dalje u naglašavanju značaja početnih, odnosno nasleđenih institucionalnih uslova i navode da je uvažavanje početnih uslova daleko važnije u odnosu na političke reforme kao determinante rasta.

Zanemarivanje nasleđenih uslova i neuvažavanje postojeće institucionalne strukture, odnosno težnja da se na sve zemlje u tranziciji primeni isti model institucionalnih reformi predstavljao je jedan od nedostataka samog tranzicionog koncepta. Drugi, podjednako važan nedostatak ovog koncepta, ticao se modela rasta koji je preporučivan ovim zemljama. Naime, koncept tranzicionih reformi nije predviđao konkretne mere koje bi se ticale rasta i razvoja privreda zemalja u tranziciji. Osnovne preporuke tim zemljama su se bazirale na brzini reformi i liberalizaciji, bez detaljnijeg sagledavanja drugih mera i politika koje su mogle imati pozitivne efekte na ekonomske performanse njihovih privreda. Štaviše, neke od ovih politika, među kojima se izdvaja industrijska politika, su posmatrane kao odstupanje od reformi.⁶⁵

Poslednja globalna ekonomska i finansijska kriza je ukazala na neke manjkavosti i nedostatke procesa tranzicije. Sve više je počelo da raste interesovanje za ova pitanja, a kao rezultat su nastale brojne studije čiji je fokus prvenstveno bio usmeren ka industrijskoj politici⁶⁶ i njenom značaju i ulozi u budućem razvoju zemalja u tranziciji. Čang⁶⁷ je ukazao na značaj industrijske politi-

⁶³ Campos N. F., Coricelli F. (2002), „Growth in Transition: What We Know, What We Don't, and What We Should”, *Journal of Economic Literature*, Vol. XL, pp. 793–836, p. 831.

⁶⁴ Heybey B., Murrell P. (1999), „The Relationship between Economic Growth and the Speed of Liberalization During Transition”, *Policy Reform*, Vol. 3, pp. 121–137.

⁶⁵ Vidi: Cerović B., „Srbija i Zapadni Balkan – Kako iz krize?”, op. cit., str. 65–66.

⁶⁶ Rodrik D. (2008), „Industrial policy: don't ask why, ask how”, *Middle East Development Journal*, Economic Research Forum, Demo Issue, pp. 1–29.

⁶⁷ Chang H. J. (2009), „Industrial Policy: Can We Go Beyond an Unproductive Confrontation?”, A Plenary Paper for AWBCDE (Annual World Bank Conference on Development Economics), Seoul, South Korea, pp. 1–41.

ke kao izvoznog promotora rasta, ističući da je izvoz jedan od najvažnijih pokazatelja ekonomskih performansi date zemlje i da bez dobrih izvoznih performansi nije moguć ekonomski razvoj. Nazivajući sebe „advokatom industrijske politike”, on naglašava da je izvoz ključni segment uspešne industrijske politike, ali i obrnuto, da uspešnog izvoza nema bez uspešne industrijske politike. Cerović i dr.⁶⁸ su pokazali da je nedostatak adekvatne industrijske politike zapravo bio glavni problem relativno sporog i neodrživog oporavka i razvoja zemalja u tranziciji, pa tako i Srbije. Zanemarivanje značaja industrijske politike u zemljama u tranziciji vodilo je ka oštrom padu industrijske proizvodnje, sa jedne strane, a suviše brzom rastu u sektoru usluga, što je vodilo ka očiglednom nedostatku razmjenjivih dobara za izvoz.

Ekonomске reforme u zemljama u tranziciji su otvorile brojna pitanja, posebno u pogledu politike privrednog rasta i na tom putu su uočeni značajni nedostaci, od kojih su neki institucionalne prirode. Aktualna svetska ekonomska kriza je u ovim zemljama dodatno ukazala na institucionalne manjkavosti, zbog čega tranzicione reforme i nisu mogle imati bolje rezultate, a u pojedinim slučajevima su bile i kontraproduktivne. Ekonomski razvoj zasnovan prvenstveno na visokom stepenu liberalizacije i brzom privatizaciji, što je sugerisano većini tranzicionih zemalja, zapostavio je pitanje institucionalne ekonomske strukture u ovim zemljama. Pored toga, nepostojanje industrijske politike⁶⁹ i strategije razvoja se u ovim zemljama pokazalo posebno destruktivnim naročito u svetlu aktuelne svetske ekonomske krize.

Osnovna namera ovog rada je bila da pokaže da je politička i ideološka predimenzioniranost tranzicije u Srbiji (u svim segmentima) rezultirala njenim stihijskim sprovođenjem. Jasno se može videti da je neuvažavanje i neprihvatanje proverenih naučnih rezultata, zaključaka i preporuka od strane nosilaca političke vlasti, i jedan od razloga zbog koga o tranziciji u Srbiji i govorimo kao o nedovršenom eksperimentu. Ipak, u pogledu osnovnih zadataka koje treba realizovati i obaveza koje svaka do javnih funkcija sa sobom nosi, vredan pomena je i stav Madžara koji kaže: „...„budući boljitak” i ubrzani privredni razvoj zemlje se mora platiti „sadašnjim odricanjem” i krizom, a „prosvetiteljska uloga” ekonomske struke je da saopšti javnosti surovu „ekonomsku realnost” sa kojom smo suočeni.”⁷⁰

⁶⁸ Cerovic B., Nojkovic A., Uvalic M. (2014), „Growth and industrial policy during transition”, *Economic Annals*, Volume LIX, No. 201, pp. 7–34.

⁶⁹ Cerović B., Nojković A., „Transition, economic growth and global crisis: missed points and the way-out”, 9th International ASECU conference on *Systemic Economic Crisis: Current Issues and Perspectives*, pp. 1–15, p. 2.

⁷⁰ „Ubrzati transformaciju privrede”, *Ekonomska politika*, 2580, 1. oktobar 2001, str. 13.

LITERATURA

Boubakri N., Cosset J., Smaoui H. (2009), „Does privatization foster changes in the quality of legal institutions?“, *The Journal of Financial Research*, Vol. XXXII, No. 2, pp. 169–197.

Campos N. F., Coricelli F. (2002), „Growth in Transition: What We Know, What We Don't, and What We Should?“, *Journal of Economic Literature*, Vol. XL, pp. 793–836.

Cerović B. (1991), *Od nacionalizacije do privatizacije*, Ekonomski fakultet, Ekonomski institut, Beograd.

Cerović B. (1996), „Ekonomski potencijal različitih modela privatizacije“, u: *Svojina i slobode* (zbornik radova), Institut društvenih nauka – Centar za ekonomska istraživanja, Beograd, str. 171–183.

Cerović B. (2004), *Ekonomika tranzicije*, Ekonomski fakultet, Beograd.

Cerović B., Nojković A., „Transition, economic growth and global crisis: missed points and the way-out“, 9th International ASECU conference on *Systemic Economic Crisis: Current Issues and Perspectives*, pp. 1–15.

Cerović B. (2012), *Tranzicija – zamisli i ostvarenja*, CID, Ekonomski fakultet, Beograd.

Cerovic B., Nojkovic A., Uvalic M. (2014), „Growth and industrial policy during transition“, *Economic Annals*, Volume LIX, No. 201, pp. 7–34.

Cerović B. (2015), „Srbija i Zapadni Balkan – Kako iz krize?“, u: *Ekonomska politika Srbije u 2015. godini* (red. Boško Živković, Božidar Cerović), Naučno društvo ekonomista Srbije sa Akademijom ekonomskih nauka, Ekonomski fakultet, Beograd, str. 59–73.

Chang H. J. (2009), „Industrial Policy: Can We Go Beyond an Unproductive Confrontation?“, A Plenary Paper for AWBCDE (Annual World Bank Conference on Development Economics), Seoul, South Korea, pp. 1–41.

„Deset godina tranzicije i Svetska banka“, *Ekonomska politika*, 2535, 20. Novembar 2000, str. 29-30.

Easterly W. (2008), „Institutions: Top Down or Bottom Up?“, *American Economic Review*, Papers & Proceedings, 2008, 98:2, 95–99.

Ekonomska politika, 2593/2594, 31. decembar 2001, str. 9.

Ekonomska politika, 2632, 30. septembar 2002, str. 13.

Fidrmuc J. (2001), „Economic Reform, Growth and Democracy During Post-communist Transition“, William Davidson *Working Paper No. 372*, pp. 1–9.

Heybey B., Murrell P. (1999), „The Relationship between Economic Growth and the Speed of Liberalization During Transition”, *Policy Reform*, Vol. 3, pp. 121–137.

Jakšić M., Prašćević A. (2011), *Politička makroekonomija*, CID, Ekonomski fakultet, Beograd.

„Javni poziv za učešće na tenderu tri cementare”, *Ekonomika politika*, 2584, 29. oktobar 2001, str. 11.

„Julska zima”, *Ekonomika politika*, 2396, 9. mart 1998, str. 8-11.

„Ko je ukrao 14.000 maraka?”, *Ekonomika politika*, 2348, 7. april 1997, str. 8.

Horvat B. (1984), *Jugoslavenska privreda 1965–1983. – prognoze i kritike*, Cankarjeva založba, Ljubljana, Zagreb.

„Mala ponuda, spora prodaja”, *Ekonomist magazin*, broj 97, 1. april 2002, str. 21-22.

Milanović B. (2001), „Šta možemo naučiti od dosadašnjeg iskustva zemalja u tranziciji?”, *Ekonomika politika*, 2569/2570, 16. jul, str. 26-28.

„Na usijanom limenom krovu”, *Ekonomika politika*, 2413/2414, 6. jul 1998, str. 12-13.

„Najava investicija i privatizacije”, *Ekonomika politika*, 2615, 3. Jun 2002, str. 11-12.

„Nestanak društvene svojine”, *Ekonomika politika*, 2429, 26. oktobar 1998, str. 16-17.

„Ne žuriti sa prodajom klubova”, *Ekonomika politika*, 2621, 15. jul 2002, str. 20-21.

„Nisam lovac na veštice”, *Ekonomist magazin*, broj 121, 16. septembar 2002, str. 18-20.

North D. C. (2003), *Institucije, institucionalna promjena i ekonomska uspješnost*, Masmedia, Zagreb.

Pejović S. (2011), *Norma i ekonomska efikasnost*, CID, Podgorica.

Persson T. (2005), „Forms of democracy, policy and economic development”, National Bureau of Economic Research, NBER Working Paper Series, *NBER Working Paper 11171*, Cambridge, pp. 1–46.

„Politika uništava ekonomiju”, *Ekonomika politika*, 2389, 19. januar 1998, str. 8-9.

„Politika pasivnog i aktivnog otpora”, *Ekonomika politika*, 2388, 12. januar 1998, str. 8-9.

Prašćević A. (2013), „Implikacije oportunističkih i stranačkih motiva na političke makroekonomske cikluse”, u: *Institucionalne reforme, ekonomski razvoj i proces pridruživanja Evropskoj Uniji* (red. Aleksandra Prašćević, Predrag Bjelić), Naučno društvo ekonomista sa Akademijom ekonomskih nauka i Ekonomski fakultet u Beogradu, str. 23–45.

„Privatizacija je nacionalni interes”, *Ekonomika politika*, 2677, 11. avgust 2003, str. 12-13.

„Reforme, put bez alternative”, *Ekonomika politika*, 2566, 25. jun 2001, str. 14.

- Rodrik D. (2008), „Industrial policy: don't ask why, ask how”, *Middle East Development Journal*, Economic Research Forum, Demo Issue, pp. 1–29.
- Stiglitz E. J. (1999), „Whither Reform? Ten Years of the Transition”, Annual Bank Conference on Development Economics, World Bank, Washington D.C., April 28-30, pp. 1–34.
- „Stižu novi vlasnici”, *Ekonomist magazin*, broj 97, 1. april 2002, str. 18-19.
- Stojanović B. (1995), „Aktuelizacija ‚socijalističke kontroverze’”, *Ekonomika politika*, 2235, 6. februar, str. 35-36.
- Stojanović B. (2002), „Prelomni trenutak za reforme u Srbiji”, *Ekonomika politika*, 2626/2627, 19. avgust, str. 30-32.
- „Strah od društvene svojine”, *Ekonomist magazin*, broj 121, 16. septembar 2002, str. 16.
- Šoškić D. (1999), „Fondovi i privatizacija u Jugoslaviji”, *Ekonomika politika*, 2483/2484, 22. novembar, str. 19-21.
- „Tranzicija i institucije”, Savetovanje u Institutu društvenih nauka, *Ekonomika politika*, 2616, 10. jun 2002, str. 16-17.
- „Tri lica traže kupca – privatizacija banaka”, *Ekonomist magazin*, broj 144, 24. februar 2003, str. 14-16.
- „Ubrzati transformaciju privrede”, *Ekonomika politika*, 2580, 1. oktobar 2001, str. 13.
- „Uslovi diktiraju tempo”, *Ekonomika politika*, 2440, 25. januar 1999, str. 14.
- Uvalić M. (2012), *Tranzicija u Srbiji – ka boljoj budućnosti*, Zavod za udžbenike, Beograd.

RAČUNOVODSTVENA PODRŠKA PROCESU PRIMENE POSLOVNE STRATEGIJE PREDUZEĆA

Radmila Jablan Stefanović¹

rasty@ekof.bg.ac.rs

Vladan Knežević²

vknez@ekof.bg.ac.rs

Jovana Jugović³

jjugovic@ekof.bg.ac.rs

Apstrakt: Izazovi koji se postavljaju pred interno izveštavanje posebno su došli do izražaja sa pojavom krupnih promena u poslovnom okruženju poslednjih nekoliko decenija. Uspešno vođenje preduzeća, pored efikasno organizovanog poslovanja, pretpostavlja i kvalitetan informacioni sistem koji obezbeđuje informacionu podršku procesu primene poslovne strategije radi dostizanja održive konkurentske prednosti. Upravljanje u savremenim uslovima poslovanja zahteva tačne i pravovremene informacije o troškovima procesa i aktivnosti, troškovima proizvoda i drugih objekata troškova. Odgovor na takve zahteve je nastanak novih tehnika obračuna i upravljanja troškovima kakve su obračun i upravljanje troškovima po aktivnostima, budžetiranje zasnovano na aktivnostima, obračun ciljnih troškova i usklađena lista rezultata.

Ključne reči: obračun i upravljanje troškovima na bazi aktivnosti, obračun ciljnih troškova, usklađena lista, konkurentska prednost

Jel klasifikacija: M41

ACCOUNTING SUPPORT FOR THE BUSINESS STRATEGY APPLICATION PROCESS OF THE COMPANIES

Abstract: Challenges that are put before internal reporting particularly came to the fore with the introduction of major changes in the business environment of the last few decades. Successfully running a business, beside effectively organized business, assumes a high-quality information system of a company that provides information support for business strategy application process in order to achieve sustainable competitive

¹ Univerzitet u Beogradu, Ekonomski fakultet

² Univerzitet u Beogradu, Ekonomski fakultet

³ Univerzitet u Beogradu, Ekonomski fakultet

advantage. Management in the modern business environment demands accurate and timely information on the cost of the process and activities, product cost and other facilities costs. The answer to these requirements is the emergence of new techniques of cost accounting and management such as Activity Based Costing and Management, Activity-Based Budgeting, Target Costing and Balanced Scorecard.

Key words: *Activity Based Costing and Management, Target Costing, Balanced Scorecard, Competitive Advantage*

1. UVOD

Najveći izazovi savremenih poslovnih stratega ne odnose se samo na formulisanje, već na primenu poslovne strategije. Brojne poteškoće koje se javljaju prilikom njene primene proizilaze iz stalnih i nepredvidivih promena u eksternom i internom okruženju preduzeća.

Savremeno preduzeće može da ostvari konkurentsku prednost po osnovu izvora dodavanja vrednosti (strategija diferenciranja), ili po osnovu izvora snižavanja kumulante troškova u odnosu na konkurente (strategija niskih troškova), ili fokusiranjem na jedan specifičan tržišni segment (strategija fokusiranja). U svakom od ova tri slučaja menadžeri sprovode temeljnu analizu uzročnika ili pokretača vrednosti (eng. value drivers) i uzročnika ili pokretača troškova (eng. cost drivers). U cilju analize uzročnika vrednosti i uzročnika troškova, kao i zbog traganja za drugim načinima stvaranja (i uvećanja) konkurentске prednosti menadžeri koriste proverene tehnike strategijskog menadžmenta. Jedna od najznačajnijih tehnika je tehnika lanca vrednosti u smislu M. Portera (1985). Fokus analize lanca vrednosti je na aktivnostima. Tehnika lanca vrednosti dovela je do značajnog zaokreta u korišćenju postojećih i rađanju novih tehnika i sistema planiranja i obračuna troškova. Primena novih upravljačkih pristupa, podržana informacionim autputom savremenih računovodstvenih tehnika, stvara dobru osnovu za unapređenje krhke konkurentnosti zemalja u tranziciji.

2. IZAZOVI SAVREMENOG POSLOVNOG OKRUŽENJA

Tranzicija, kao prelazak na tržišni sistem privređivanja, značajno menja ambijent u kom se odvija poslovanje preduzeća. Globalizacija, kao proces međunarodne integracije usmeren ka povezivanju ljudi kroz razmenu mišljenja, znanja, ideja, kapitala, informacija i sl., uvodi preduzeća u dinamičnu tržišnu utakmicu. Liberalizacija, a potom i integracija tržišta roba, kapitala i rada stva-

raju hiperkonkurenciju koja prevazilazi granice pojedinačnih zemalja, i egzistira na širem, globalnom nivou. Dostizanje i održanje konkurentske prednosti se, stoga, smatra ultimativnim ciljem svakog preduzeća. Ipak, konkurentska prednost nije nimalo jednostavan koncept usled prelamanja interesa brojnih stejkholdera, usmerenih ka ostvarenju pojedinačnih interesa, često međusobno konfliktiranih. Kontinuirana trka za sticanjem naklonosti sve zahtevnijih kupaca primorava preduzeća na pronalaženje i primenjivanje fleksibilnih proizvodnih tehnologija kako bi povećala efikasnost poslovanja. Pritisci koji potiču sa tržišta kapitala, u vidu zahteva za ostvarenjem superiornih performansi, nalažu menadžerima da formulišu i primene odgovarajuću strategiju čija uspešna implementacija omogućava dostizanje održive konkurentske prednosti. Pod konkurentskom prednošću se podrazumeva pružanje veće vrednosti kupcima u odnosu na konkurente, uz iste ili niže troškove, odnosno, pružanje iste ili veće vrednosti po nižim troškovima.⁴

Intenzivan razvoj informacionih i komunikacionih tehnologija značajno ubrzava procese i aktivnosti i drastično skraćuje životne cikluse proizvoda. Ono što je posebno značajno jeste činjenica da od 90-ih godina prošlog veka nastupa faza u razvoju informacionih tehnologija koja je omogućila pojavu novog poslovnog koncepta – koncepta poslovne mreže, pa je jedan od najznačajnijih aspekata globalizacije upravo vezan za umrežavanje preduzeća. Naime, tehnologija interneta i primena različitih aplikacija internet tehnologije predstavljala je značajan pokretač promena. Pojava interneta za mnoga preduzeća značila je kompletnu transformaciju načina obavljanja poslovanja. Razvoj informacionih tehnologija je važan i zbog toga što je omogućio da odnos između troškova i kvaliteta ne predstavlja više igru sa nultom sumom. Zapravo, IT obezbeđuje da se niski troškovi kombinuju sa visokim nivoom kvaliteta proizvoda i usluga, dakle omogućava tzv. win-win strategiju. Treba istaći, da većina današnjih industrija koje beleže najveću stopu rasta baziraju svoje poslovanje na informacionim tehnologijama. Tipični primeri ovih industrija jesu proizvodnja poluprovodnika, kompjutera, različitih telekomunikacionih sredstava i robota.

Sve su prisutnije savremene visoke proizvodne tehnologije, uz podršku savremenih kompjuterizovanih i visokoproduktivnih proizvodnih sistema. Od fundamentalnog je značaja postizanje proizvodne fleksibilnosti (FMS-Flexible Manufacturing System), koja uključuje fizičku organizaciju proizvodnih postrojenja i upošljavanje automatizovanih tehnologija, uključujući: kompjuterski numerički kontrolisane mašine (CNC-Computer Numerical Controlled) – mogu iz-

⁴ Prema: Hanse, Mowen (2006), str. 487.

voditi višestruke operacije uz malu pomoć ljudi; kompjuterski integrisan proizvodni sistem (CIM-Computer Integrated Manufacturing) – kompletno automatizovano okruženje sa eliminisanjem aktivnosti koje ne dodaju vrednost; robotiku (Robotics) – proizvodna robotika je programirana da izvršava specifične radnje mnogo puta uzastopno sa visokim stepenom preciznosti, a često se koristi i u opasnom okruženju; CAD (Computer Aided Design) – povećava preciznost automatizacijom dizajnerskih zadataka koji se ponavljaju i omogućava da se brže odgovori na zahteve tržišta (proizvodni dizajn je doživeo revoluciju kroz CAD tehnologiju, koja je prvi put primenjena u avio industriji ranih 60-ih godina); CAM (Computer Aided Manufacturing) – korišćenje kompjutera u asistiranju proizvodnji, pri čemu sistem nadgleda i kontroliše proizvodni proces i usmeravanje proizvoda kroz ćeliju.⁵

Stvaranje održive konkurentske prednosti u turbulentnom okruženju od preduzeća zahteva da im zadovoljstvo kupaca bude prioritet ka kom usmeravaju svoje poslovanje, kao što je ilustrovano na slici 1.

Slika 1: Fokus na zadovoljstvu kupaca



Izvor: Drury, strana 14.

⁵ Više o ovome videti u: Hall (2013), str. 305-334.

Zadovoljenje zahteva kupaca, kao top prioritet, pretpostavlja fokusiranost na ključne faktore uspeha: troškove, kvalitet, vreme i inovacije. Polazeći od toga da im proizvodi konkurenata pružaju istu vrednost, kupci će se, što ekonomska logika nalaže, opredeliti za onaj proizvod koji najmanje košta. Stoga je iznalaženje načina za redukciju troškova, prvenstveno onih koji nastaju izvođenjem aktivnosti koje ne dodaju vrednost (engl. non-value added activities), esencijalni korak na putu dostizanja konkurentske prednosti. Što preciznije informacije o troškovima su neophodan input u postupku donošenja kvalitetnih poslovno-finansijskih odluka, zbog čega je pitanje izbora sistema obračuna troškova od esencijalnog značaja. Ipak, fokus kupaca na jeftinije proizvode ne znači odustajanje od kvaliteta, koji se, upravo suprotno tome, podrazumeva, usled čega pristupi kakav je Upravljanje ukupnim kvalitetom (engl. Total Quality Management-TQM) dobijaju na značaju. TQM je proširen sa ranije koncentracije na statistički monitoring proizvodnog procesa na kupce orijentisan proces kontinuiranih poboljšanja, fokusiran na isporuku proizvoda i usluga konzistentno visokog kvaliteta na vreme.⁶ Ovo iz razloga što vreme, zajedno sa inovacijama kojima se vrši prilagođavanje promenljivim zahtevima kupaca, u okruženju u kom proizvodi brzo zastarevaju, ima kritičnu ulogu u formiranju konkurentske prednosti. Sledstveno, javlja se potreba preusmeravanja sa masovne proizvodnje standardizovanih proizvoda i strategije ekonomije obima, na fleksibilnu proizvodnju raznovrsnih proizvoda u malim serijama i strategiju širine (varijeteta) aktivnosti preduzeća. Menadžment mora fokusirano i kontinuirano da prati ključne strategijske varijable naspram konkurenata, što prevazilazi okvire sopstvene organizacije i upozorava na promene u eksternom okruženju, koje i njihovi potrošači pažljivo posmatraju i procenjuju.

Usmerenost ka pobrojanim kritičnim faktorima uspeha zahteva implementaciju novih pristupa upravljanju. Filozofija stalnih unapređenja zasniva se na ideji o potrebi za kontinuiranim poboljšanjem performansi pre nego na ostvarenju ranije zadatih targeta, kao statičkih standarda, čija relevantnost u dinamičnom poslovnom okruženju postaje upitna. Sa ciljem postizanja kontinuiranih unapređenja, brojna preduzeća primenjuju tehniku benčmarkinga, kao procesa sistematskog i kontinuiranog merenja i poređenja poslovnih procesa u odnosu na poslovne procese lidera bilo gde u svetu, sa ciljem dobijanja feedback-a u vidu informacija koje će preduzeću omogućiti unapređenje sopstvenih performansi. Značajan korak na putu unapređenja jeste motivisanje zaposlenih. Podsticanjem zaposlenih ne samo na usavršavanje svojih veština, već i na aktivnu angažovanost u isticanju nedostataka, davanju preporuka za unapređenje poslovanja, i preduzimanju akcija shodno svom sudu, kreiran je pristup poznat kao osnaži-

⁶ Drury (2004), str.14.

vanje zaposlenih, koji prepoznaje potencijal doprinosa znanja i iskustva operativnih radnika kontinuiranim unapređenjima. Stvaranje održive konkurentske prednosti zahteva širi, strategijski pristup upravljanju performansama, usled čega analiza lanca vrednosti pronalazi svoje mesto u tom procesu.

Intenzivna globalna konkurencija i tehnološke inovacije na strani ponude, i sve kompleksniji zahtevi na strani tražnje, u nastojanju za dostizanjem održive konkurentske prednosti preduzeća, iznedrili su nove pristupe i instrumente upravljanja, izmene proizvodnih sistema i investiranje u nove tehnologije. Nove tehnologije karakteriše veća fleksibilnost proizvodnih procesa, organizacije rada i upravljanja, uzrokovana potrebom za zadovoljenjem sofisticiranih, promenljivih želja kupaca.

3. PROMENE U ORIJENTACIJI RAČUNOVODSTVA TROŠKOVA

Primena novih pristupa upravljanju, zahteva odgovarajuću informacionu podršku, u čemu se posebno akcentira uloga upravljačkog računovodstva, odnosno računovodstva troškova, kao informacionog jezgra celine računovodstvenog informacionog sistema preduzeća. Ovaj sistem mora biti dizajniran na način da poslovno-finansijske odluke usmerava ka jačanju esencijalnih faktora uspeha, kao i da omogućí praćenje uspeha implementacije prethodno pomenutih pristupa upravljanja. U tom smislu, javlja se potreba za implementacijom fleksibilnog informacionog sistema, koji informacioni doprinos ostvaruje pružanjem širokog spektra, kako internih, tako i eksternih informacija, kvantitativnog i kvalitativnog oblika.

Tradicionalne računovodstvene tehnike obračuna troškova su dominantno usmerene ka troškovima proizvodnje, što je samo jedan segment troškova internog lanca vrednosti preduzeća. Ovo nije neobično imajući u vidu podređenost ovih tehnika zahtevima finansijskog računovodstva, na području pružanja informacija o ceni koštanja zaliha gotovih proizvoda i nedovršene proizvodnje za potrebe bilansiranja. Ove tehnike su nastale u doba pretežnog učešća direktnih troškova (troškova direktnog rada i troškova direktnog materijala) u ukupnim troškovima proizvodnje, što odgovara neautomatizovanoj, masovnoj proizvodnji istovrsnih proizvoda. Tradicionalni pristupi obračunu troškova kao sponu između troškova, sa jedne strane, i nosilaca troškova, sa druge strane, tretiraju uže organizacione delove preduzeća, pa se, stoga, opšti troškovi, sa ciljem što preciznijeg dodeljivanja krajnjim uzročnicima troškova, najpre alociraju na centre troškova, odnosno mesta troškova. Ove tehnike obračuna, nakon alociranja raz-

ličitih vrsta opštih troškova na mesta troškova, koriste pretežno jedan ključ pri dodeli odnosnih troškova nosiocima troškova. Osnove za raspodelu su: troškovi materijala za izradu, časovi direktnog rada, mašinski časovi, a kasnije i kombinacije ovih ključeva. Zajednička karakteristika svih ovih ključeva je da se oni zasnivaju na obimu aktivnosti-rast proizvodnje implicira rast troškova. Ovo je bilo sasvim opravdano dokle god su direktni troškovi imali preovladavajuće učešće u strukturi ukupnih troškova proizvodnje. Struktura troškova se, sa automatizacijom proizvodnog procesa, implementacijom fleksibilnijih sistema proizvodnje, i uključivanjem kompleksnijih i sofisticiranih proizvoda u proizvodni miks drastično menja. Nasuprot direktnim, opšti troškovi proizvodnje beleže svoj rast. Uz to, troškovi aktivnosti podrške proizvodno – prodajnog procesa drastično se povećavaju. Radi se, pre svega, o troškovima inženjeringa, lansiranja, održavanja, upravljanja kadrovima, informisanja, marketinga, distribucije itd. Sa rastom značaja opštih troškova uviđa se da upotreba navedenih ključeva više nije opravdana, već da, naprotiv, dovodi do brojnih arbitrarnosti pri utvrđivanju cene koštanja učinaka, što direktno podržava donošenje nekvalitetnih poslovnih odluka, kao i pad u performansama preduzeća.

Usmerenost ka fazi proizvodnje ukazuje na jedan od esencijalnih problema tradicionalnih tehnika obračuna troškova – internu orijentisanost. Ovo je suštinski razlog izostajanja strategijskih perspektiva konvencionalnog računovodstva troškova. Odabir i primena odgovarajuće strategije, usmerene ka dostizanju održive konkurentske prednosti, zahteva poznavanje ne samo internih snaga i slabosti, već i razumevanje okruženja, potreba kupaca, pozicije konkurenata, mogućnosti saradnje sa dobavljačima i distributerima i slično. Izvori konkurentske prednosti se, što dinamika i surovost konkurentske utakmice u savremenom okruženju nameću, mora crpeti ne samo iz internih izvora, već, sve više, iz veza koje preduzeće ima sa svojim poslovnim partnerima. To podrazumeva veće interesovanje menadžera za okruženje, kupce, dobavljače, kanale distribucije, konkurente i sl. Izlaženje iz okvira samog preduzeća, tokom potrage za izvorima konkurentske prednosti pretpostavlja i širenje informacione osnove kao oslonca pri identifikovanju i primeni poslovne strategije. Na taj način počinje da se razvija koncept strategijskog upravljanja troškovima. Analiza industrijskog lanca vrednosti, kao metodološki okvir strategijske analize troškova, postaje osnov oko kog se razvija koncept konkurentske prednosti. Uspešnije konkurentsko pozicioniranje preduzeća na tržištu, neizostavno, pretpostavlja usvajanje šire eksterne orijentacije, uz ispunjavanje izuzetno promenljivih i sofisticiranih zahteva kupaca, kao i produbljavaње i učvršćivanje poslovne saradnje sa ključnim kupcima, dobavljačima, distributerima.

Koncepti strategijskog upravljanja troškovima i strategijskog upravljačkog računovodstvo, kao produkti prilagođavanja računovodstva informacionim zahtevima menadžera savremenih preduzeća, dominantno su zastupljeni u računovodstvenoj literaturi poslednjih nekoliko decenija. Strategijsko upravljanje troškovima predstavlja upotrebu informacija o troškovima sa ciljem da se razviju i identifikuju superiorne strategije čija će primena proizvesti održivu konkurentsku prednost.⁷ Konkurentska prednost, prema Porteru, može biti dostignuta implementacijom neke od generičkih strategija: strategija vođstva u troškovima, strategija diferenciranja i strategija fokusiranja. Cilj analize lanca vrednosti je da pronade veze između aktivnosti koje kreiraju vrednost što rezultuje nižim troškovima i/ili unapređenom diferencijacijom.⁸ U tabeli 1 predstavljena je veza između dve osnovne generičke strategije i informacionog outputa računovodstva troškova.

Tabela 1: Konkurentske strategije i zahtevi za informacijama

Zahtevi za informacijama	Strategija diferenciranja	Strategija vođstva u troškovima
Uloga standardnih troškova u proceni performansi	Nije posebno važno	Veoma važno
Značaj fleksibilnog budžetiranja za kontrolu troškova proizvodnje	Srednje do nisko	Visoko do veoma visoko
Značaj realizacije budžeta	Srednje do nisko	Visoko do veoma visoko
Značaj analize troškova marketinga	Kritično za uspeh	Uglavnom se ne sprovodi formalno
Značaj troškova proizvoda kao inputa pri odlučivanju o cenama	Nisko	Visoko
Značaj analize troškova konkurenata	Nisko	Visoko

Izvor: Shank (1989), str. 55.

Odabir strategije usmerene na dostizanje održive konkurentске prednosti dominantno opredeljuje potreban informacioni output računovodstva troškova koji podržava primenu odnosne strategije. Primera radi, uloga inženjerski zasnovanih standarda ima veoma važnu ulogu u kontroli troškova kod onih preduzeća koja nastoje da zauzmu ulogu lidera u troškovima. Sa druge strane, kod preduzeća koja konkurentsku prednost žele da osvoje pružanjem diferenciranih, unikatnih, tržišno prepoznatljivih proizvoda, ovi standardi neće imati toliki značaj.⁹ Menadžeri ovih preduzeća će pre biti zainteresovani za inovacije na tržištu,

⁷ Hansen, Mowen (2006), str. 487.

⁸ Drury (2004), strana 995.

⁹ Isto

vreme potrebno za lansiranje novog proizvoda i sl. Ipak, bez obzira na zauzetu strategijsku poziciju, računovodstvo troškova pronalazi svoju ulogu, kao oslonac, pri kreiranju i implementaciji strategije. Zauzimanje pozicije lidera u troškovima pretpostavlja, pored praćenja i obračuna troškova preduzeća, mogućnost procene troškova glavnih konkurenata radi sagledavanja troškovne pozicije. Sa druge strane, preduzeća koja se opredele za sticanje konkurentne prednosti primenom strategije diferenciranja, moraju biti svesna toga kolika je vrednost, a koliki trošak diferenciranja njihovog proizvoda. Bez obzira na konkretno opredeljenje u pogledu poslovne strategije, preduzeće se, neminovno, suočava sa zahtevom troškovne konkurentnosti. U nastojanju da se obogati informaciona ponuda, kao pouzdana podrška menadžmentu na neizvesnom putu traganja za izvorima konkurentskih prednosti na tržištu, računovodstvo troškova mora da uvažava široku eksternu perspektivu posmatranja poslovnih procesa.

U nastavku rada ističemo neke tehnike strategijskog upravljanja troškovima, čija primena obezbeđuje stvaranje informacione podrške menadžerima kako za formulisanje, tako i tokom procesa primene odabrane strategije.

4. INFORMACIONE PERFORMANSE OBRAČUNA TROŠKOVA PO AKTIVNOSTIMA

Obračun troškova po aktivnostima (eng. Activity Based Costing-ABC) je opšti metod nastao krajem osamdesetih i početkom devedesetih godina prošlog veka, a koji može da bude deo obračuna troškova pojedinačne proizvodnje ili obračuna troškova masovne proizvodnje. Značajan doprinos afirmaciji ABC pristupa dali su Robert Kaplan i Robin Kuper, koji su između ostalih, osnivači Konzorcijuma CAM-I (Computer Aided Manufacturing – International).

Aktivnosti su u osnovi obračuna troškova po aktivnostima. Polazna osnova je sledeća: aktivnosti troše resurse, tj. aktivnosti uzrokuju troškove, a učinci konzumiraju aktivnosti. U prvom koraku ABC pristupa (aktivnosti troše resurse ili elemente troškova) dodeljuju se troškovi odgovarajućim centrima aktivnosti (grupa aktivnosti sa istim uzročnicima troškova) u cilju utvrđivanja ukupnih troškova aktivnosti. U sledećem koraku, na osnovu relevantnih uzročnika troškova utvrđuju se troškovi proizvoda, usluge ili nekog drugog objekta troška. Prema ABC konceptu to su: proizvodi, usluge, kanali marketinga, potrošači, procesi, aktivnosti i dr., što zavisi od cilja obračuna troškova.

Aktivnostima preduzeća inputi (resursi) se pretvaraju u autpute (učinke), vrednost se dodaje resursima da bi se transformisali u učinke za interne ili eksternu potrošače. Pravilno definisanje i prikaz aktivnosti u preduzeću je prepo-

stavka adekvatnog funkcionisanja ABC sistema. Zato, ABC pristup uključuje: identifikovanje aktivnosti koje troše resurse; identifikovanje uzročnika troškova koji se odnose na aktivnosti; alokaciju opštih troškova na aktivnosti i alokaciju aktivnosti na učinke.¹⁰

Prilikom projektovanja ABC sistema, trebalo bi voditi računa o pravilnom definisanju aktivnosti u preduzeću, broju i karakteru podataka koji se prikupljaju na nivou aktivnosti, adekvatnom grupisanju aktivnosti u centre aktivnosti. Od kvaliteta podataka o aktivnostima (troškovi, mere izlaza, korišćenje kapaciteta, kvalitet, produktivnost, investicije u aktivnosti i sl.) zavisi objektivnost merenja performansi preduzeća. Pravilna klasifikacija aktivnosti je neophodna pre početka funkcionisanja ABC sistema. Razlog su specifični zahtevi u pogledu praćenja i analize različitih aktivnosti. Uobičajene su sledeće vrste aktivnosti: a) primarne i sekundarne aktivnosti - troškovi primarnih aktivnosti se direktno ili indirektno dodeljuju objektima troškova, a troškovi sekundarnih (podržavajućih) aktivnosti se dodeljuju primarnim aktivnostima; b) aktivnosti koje dodaju vrednost za potrošače i aktivnosti koje ne dodaju vrednost za potrošače – permanentna analiza aktivnosti, na osnovu podataka dobro projektovanog ABC sistema, daje menadžerima mogućnost da odluče o redukciji ili eliminisanju ovih drugih;¹¹ c) diskrecione i neophodne aktivnosti.¹²

Uzročnici troškova aktivnosti su faktori koji izazivaju nastanak troškova, odnosno faktori ili transakcije koje su značajne determinante troškova. Primeri uzročnika troškova su brojni, navodimo samo neke: broj naloga za nabavku resursa određuje troškove aktivnosti nabavke; broj dokumenata o prijemu sirovina, robe i sl. određuje troškove aktivnosti prijema; broj jedinica sirovina, poluproizvoda, gotovih proizvoda i sl. na zalihama određuje troškove aktivnosti skladištenja; broj izdatih prodajnih faktura određuje troškove aktivnosti prodaje, aktivnosti isporuke, aktivnosti računovodstva i sl. Ovde se radi o tzv. operativnim uzročnicima. Koji će uzročnik biti relevantan zavisi od specifičnih uslova poslovanja preduzeća. Imajući u vidu ABC postupak alokacije troškova, razlikuju se uzročnici resursa, uzročnici troškova aktivnosti i uzročnici troškova procesa. Uzročnici resursa opisuju odnos između različitih vrsta troškova i odgovarajućih aktivnosti, tj. služe kao relevantna osnova za dodelu velikog broja vrsta troškova aktivnostima na koje se odnose (prvi korak u postupku obračuna troškova). Primera radi, kategorija troškova plata sadrži različite stavke: redovne plate, plate za prekovremeni rad, naknade za vreme bolovanja, naknade za pra-

¹⁰ Maher et al. (2006), str. 240-245

¹¹ Maher et al. (2006), str. 269-272

¹² Glad, Becker (1996), str. 195-196.

znike, bonusi i sl., zatim, doprinosi (za penzije, za zdravstveno osiguranje i sl.) itd. Evidencija i praćenje troškova plata po nabrojanim stavkama je neophodna zbog zakonskih zahteva, potreba planiranja i kontrole troškova. Ovo je potrebno na nivou organizacionih segmenata ali ne i na nivou aktivnosti. Zato, nabrojane stavke sumiramo ili uključujemo u skup troškova pre nego što se, na bazi uzročnika troškova prvog koraka postupka obračuna, dodele odgovarajućim aktivnostima.

U drugom koraku ABC pristupa na osnovu relevantnih uzročnika vrši se alokacija aktivnosti na učinke.

U uslovima visokih, rastućih i raznovrsnih opštih troškova, čemu treba dodati intenzivnu konkurenciju i povećan rizik poslovanja, kao posledicu svet-ske finansijske krize, obračun što tačnije cene koštanja učinaka je imperativ za jačanje i očuvanje konkurentne prednosti savremenih preduzeća. Obračun tačne cene koštanja je primarno uslovljen pravilnom alokacijom opštih troškova na objekte troškova. Tehnika alokacije opštih troškova na objekte troškova, koja je karakteristična za ABC pristup, konzistentnija je sa principom uzrok-posledica od konvencionalne tehnike.¹³ Respektovanje principa uzročnosti, kao ključnog uslova pravilne alokacije, potvrđuje korišćenje uzročnika troškova i mera izlaza (često su to i nefinansijske varijable: broj porudžbina, broj prijemnica, broj komponenti, kvadratura prostora, broj časova) u mnogo većem broju od tradicionalnih ključeva (stopa ili kvota opštih troškova).

ABC sistem, dakle, pruža informacije o troškovima pojedinih aktivnosti za potrebe upravljanja procesima i aktivnostima u pravcu kontinuiranog povećanja efikasnosti poslovanja i ostalih performansi preduzeća. Može se reći da je ovaj sistem projektovan da inicira automatske odluke.¹⁴ Naime, ABC obezbeđuje razumevanje svih procesa poslovanja i relevantne informacije o:

- troškovima objekata troškova, za potrebe formiranja prodajnih cena, izbor asortimana, kanala marketinga i sl.;
- vremenu trajanja i troškovima pojedinih aktivnosti u lancu vrednosti, za potrebe upravljanja aktivnostima u pravcu smanjenja ili eliminisanja troškova pojedinih aktivnosti, redukovanjem ili eliminisanjem aktivnosti koje ne dodaju vrednost i povećanjem efikasnosti aktivnosti koje dodaju vrednost za potrošača (internog ili eksternog).

¹³ Jablan (2008), str. 1207-1210.

¹⁴ Cooper, Kaplan (1999), str. 279-281

ABC sistem predstavlja informacionu osnovu za pristup permanentnog smanjenja troškova na svim nivoima u preduzeću. Ovo se postiže kontinuiranim praćenjem procesa poslovanja i eliminisanjem rasipanja resursa.

ABC je zato danas opšte prihvaćeni pristup obračuna troškova, koji pruža značajnu podršku u poslovnom, finansijskom i stratezijskom odlučivanju.¹⁵ Ovakav informatički sadržaj koji obezbeđuje ABC nije samo od koristi u procesu stratezijskog planiranja, već i implementacije poslovne strategije.

Iako se ABC promovise kao osnova za donošenje boljih stratezijskih odluka i poboljšanja profitnih performansi preduzeća, suštinsko unapređenje ne samo organizacionih, već i metodoloških osnova ABC, nastalo je tek sa pojavom savremenih informacionih sistema i izgradnjom integrisanog ABC. Pri tome, razvoj ERP sistema doprineo je razvoju jednog novog pristupa - obračuna troškova po aktivnostima baziranog na vremenu (Time-Driven Activity-Based Costing/TDABC), u čijoj se osnovi nalaze vremenske jednačine. Odnosni model moguće je vrlo jednostavno ažurirati, kako bi odražavao promenu operativnih uslova poslovanja.

Originalni ABC doživeo je svoj nastavak u vidu menadžmenta zasnovanog na aktivnostima (Activity Based Management-ABM) i budžetiranja po aktivnostima (Activity-Based Budgeting-ABB). Posmatrano zajedno, ABC, ABM i ABB predstavljaju programe zasnovane na aktivnostima koji su, kao takvi, u ponudi nekih konsultantskih preduzeća. Pravilnom primenom tih programa, postiže se da ABC koncept postaje deo organizacione kulture i način razmišljanja u organizaciji.

5. UPRAVLJAČKI ASPEKTI OBRAČUNA TROŠKOVA PO AKTIVNOSTIMA

Premda inicijalna ideja primene ABC pristupa jeste bila obezbediti precizniju informaciju o ceni koštanja proizvoda, u čemu tradicionalne tehnike ispoljavaju određene manjkavosti, vremenom je postalo jasno da informacioni output ABC-a daleko prevazilazi realizaciju tog primarnog cilja, te da njegova primena stvara vrednu i bogatu informacionu bazu menadžerima. Napredak u odnosu na tradicionalne sisteme obračuna troškova načinjen uvođenjem ABC-a, ogleda se ne samo kroz kalkulativne prednosti, već i kroz uspostavljanje osnove za analizu poslovnih procesa, pojedinačnih aktivnosti, kao i izazivača njihovih troškova čime se omogućava svrstavanje aktivnosti u kategoriju onih koje dodaju, odnosno, ne dodaju vrednost. Upotreba brojnih informacija koje generiše

¹⁵ Stratton et al. (2009), str.31-40

ABC kreira nov pristup upravljanju koji se bazira na aktivnostima – Upravljanje na bazi aktivnosti. ABM je sistematičan, integrisan pristup koji fokusira pažnju menadžera na aktivnosti sa ciljem uvećanja vrednosti za kupce i profita dostignutog obezbeđenjem ove vrednosti.¹⁶ Prema tome, ABM je pristup upravljanju koji, koristeći informacioni autput ABC-a, identifikuje moguće pravce unapređenja poslovnih aktivnosti, a sve radi dostizanja i održanja konkurentске prednosti. Za razliku od ABC-a, usmerenog ka što preciznijoj alokaciji troškova na objekte troškova, ABM usmerava pažnju menadžera ka aktivnostima, radi redukcije troškova istih.

Na slici 2 možemo uočiti dve dimenzije ABM-a: alokativnu i procesnu dimenziju.

Slika 2. Alokativna i procesna dimenzija ABM-a



Izvor: Drury (2004), str. 392.

Alokativna dimenzija, o kojoj je bilo već dosta reči u prethodnom delu rada, usmerena je ka što preciznijoj alokaciji troškova na objekte troškova. Važno je napomenuti da se primenom ABC-a opseg objekata troškova širi u odnosu na konvencionalni obračun troškova, prema kom se objekat troškova poistovećuje sa proizvodom. Ovo je sasvim opravdano imajući u vidu podređenost konvencionalnih tehnika zahtevima finansijskog računovodstva, u vidu proizvodovanja informacija o ceni koštanja zaliha gotovih proizvoda i nedovršene proizvodnje za potrebe bilansiranja. ABC širi lepezu objekata troškova, pod kojima tretiramo kupce, kanale distribucije, dobavljače i sl. Druga, procesna dimenzija ovog pri-

¹⁶ Hansen, Mowen (2006), strana 549.

stupa, ima za cilj redukciju troškova kroz analizu toga koje aktivnosti se sprovede, zašto i koliko uspešno.

Procesna dimenzija, kao što slika 2 ukazuje, integriše analizu uzročnika troškovnu, analizu aktivnosti i evaluaciju performansi. Upravljanje aktivnostima zahteva razumevanje toga šta uzrokuje obavljanje određene aktivnosti i čime je uslovljena promena troškova odnosno aktivnosti, odnosno, šta je uzročnik troškova te aktivnosti. Umesto termina uzročnici troškova neki autori koriste termin mere izlaza datih aktivnosti.¹⁷ Dakle, mera izlaza je termin koji se koristi uz uzročnike troškova i u mnogim slučajevima je posledica dejstva specifičnog uzročnika troškova, tj. uzročnik troškova se može poistovetiti sa merom izlaza. Ipak, u najvećem broju slučajeva, autput (odnosno, izlaz) aktivnosti je posledica obavljanja date aktivnosti, te se ne može tretirati uzročnikom troška. Mera izlaza je, jednostavno, medijum koji prenosi trošak od aktivnosti do proizvoda, usluge ili nekog drugog objekta troškova. Cilj analize uzročnika je pronaći istinski uzročnik troškova aktivnosti, imajući u vidu da je jedan od puteva ka dostizanju održive konkurentske prednosti bolja kontrola uzročnika troškova u odnosu na konkurente. Uglavnom, istinski uzročnici se identifikuju postavljanjem jednog ili više "zašto" pitanja.¹⁸ Uprkos neospornoj važnosti analize uzročnika, esencijalnim delom procesne dimenzije ABM-a smatra se analiza aktivnosti, koja omogućava klasifikaciju aktivnosti u one koje stvaraju (engl. Value Added) i one koje ne stvaraju vrednost (Non Value Added) za kupce. Sprovođenje ove klasifikacije zahteva razumevanje zahteva koji potiču sa strane tražnje, imajući u vidu da se vrednost definiše iz ugla posmatranja kupaca. Kako je cilj preduzeća efektivno i efikasno zadovoljenje zahteva kupaca postoje aktivnosti koje dodaju i one koje ne dodaju vrednost. Aktivnosti koje stvaraju vrednost su one aktivnosti koje dodaju vrednost u očima kupaca, odnosno, one aktivnosti koje su neophodne radi obavljanja poslovanja. Sprovođenjem ovih aktivnosti stvara se vrednost za potrošače u pogledu funkcionalnih i estetskih karakteristika proizvoda. Sa druge strane, postoje aktivnosti koje ne dodaju vrednost, odnosno čijim izvršavanjem nastaju nepotrebni troškovi, bez stvaranja vrednost za eksterne, kao ni za interne potrošače. Tipičan primer su aktivnosti čekanja, pomeranja zaliha materijala, gotovih proizvoda; čekanje na obavljanje posla i sl. Ipak, prilikom ovakve kategorizacije neophodno je biti oprezan, jer neke aktivnosti, iako ne dodaju vrednost, garantuju efikasno izvršenje celokupnog poslovnog procesa, pa se iz tog razloga moraju obavljati. Takve su aktivnosti računovodstva, administracije, opšte uprave i sl. Kako je pomenuto, menadžeri imaju za cilj eliminaciju aktivnosti koje ne stvaraju vrednost, a povećanje efikasnosti obavljanja aktivnosti koje vrednost kreiraju.

¹⁷ Ostrenga, Probst (1992), str. 5-9

¹⁸ Hansen, Mowen (2006), str. 550.

Iskustva ukazuju na dva načina na koja menadžeri upotrebom ABC-a dodaju vrednost organizaciji:¹⁹

- posedovanjem preciznijih informacija o troškovima proizvoda stvara se pretpostavka za donošenje kvalitetnijih poslovno-finansijskih odluka: o prodajnim cenama, o zadržavanju ili isključivanju proizvoda iz asortimana i sl.;
- posedovanjem informacija o troškovima aktivnosti i procesa menadžeri mogu doneti pouzdanije odluke usmerene ka redukciji ovih troškova.

Imajući u vidu da se dostizanje konkurentske prednosti, u dinamičnom, visoko konkurentnom okruženju, ne može ostvariti oslanjanjem isključivo na interne snage, već se izvori konkurentske prednosti moraju crpeti i iz eksternih veza sa dobavljačima, kanalima distribucije, kupcima, metodološki okvir strategijske analize troškova jeste industrijski lanac vrednosti. Unutar industrijskog lanca vrednosti trebalo bi da se identifikuju i analiziraju interne i eksterne veze između aktivnosti. Kod pomenutih veza ključan je način na koji se troškovi i drugi nefinansijski činioci menjaju kada se posmatraju različite kombinacije aktivnosti. Pored odabira seta aktivnosti, koji je uzrokovan odabirom određene konkurentske strategije, drugi načini za redukciju troškova obuhvataju eliminaciju, redukciju i deljenje aktivnosti.²⁰ Cilj je da se uzročnici troškova kontrolišu na superiorniji način nego što to radi konkurencija, odnosno da se izvrši rekonfiguracija lanca vrednosti, što su putevi ka stvaranju konkurentske prednosti. Adekvatno upravljanje troškovima lanca vrednosti podrazumeva identifikovanje strateški relevantnih aktivnosti preduzeća, što pretpostavlja poznavanje troškova i vrednosti koju kreira svaka od aktivnosti, kao i relevantnih uzročnika troškova. Pored gore pomenute podele, za potrebe strateške analize aktivnosti, važna je klasifikacija na organizacione i operativne aktivnosti. Organizacione aktivnosti opredeljuju organizacionu strukturu i poslovni proces preduzeća i mogu da budu strukturalne i proceduralne aktivnosti. Operativne aktivnosti su one koje se svakodnevno obavljaju u preduzeću, a njihov broj i priroda su određeni izborom organizacionih aktivnosti. S obzirom na to da se konkurentno upravljanje troškovima, u osnovi, zasniva na dugoročnoj analizi troškova, u njegovom fokusu moraju biti organizacione aktivnosti preduzeća. Izazivači troškova organizacionih aktivnosti su od ključnog značaja u bilo kojoj strategiji čiji je cilj smanjenje troškova. Sa aspekta identifikovanja troškovne pozicije preduzeća, razlikuju se

¹⁹ Lanen et al. (2011), str.355.

²⁰ Više o ovome videti u: Hansen, Mowen (2006), str. 553.

strategijski i operativni uzročnici troškova, gde strategijski uzročnici troškova određuju dugoročnu troškovnu poziciju preduzeća u grani, kao i pravac strategijskih odluka menadžmenta, dok se operativni uzročnici troškova menjaju u kratkom roku, zavisno od specifičnih uslova poslovanja.²¹

Evaluacija performansi, kao poslednji element procesne dimenzije ABM-a, zasniva se na informacionom autputu prethodnih koraka. Analiza performansi se sprovodi sa namerom da se utvrdi koliko uspešno se aktivnosti sprovede, da li su postignuti planirani rezultati, kao i da se preduzmu korektivne akcije u slučaju nepovoljnih kretanja. Evaluacija performansi se zasniva na analizi kako finansijskih, tako i nefinansijskih mera performansi, pri čemu je akcenat na: efikasnosti, vremenu i kvalitetu obavljanja aktivnosti²², što su stožeri uspešnog strategijskog pozicioniranja.

6. BUDŽETIRANJE ZASNOVANO NA AKTIVNOSTIMA KAO ODGOVOR NA SAVREMENE USLOVE POSLOVANJA

Primena poslovne strategije uključuje projektovanje potreba za finansijskim i ljudskim resursima. Ove potrebe se uključuju u finansijski plan za narednu poslovnu godinu, odnosno, godišnji budžet. Da bi godišnji budžet bio usmeren na ostvarenje usvojenih strategija i operativnih poslovnih odluka, potrebno je da se sastoji iz dve komponente: strategijskog budžeta – za upravljanje diskrecionim programima (strategijski prodori – novi proizvodi i usluge) i operativnog budžeta – za upravljanje poslovnim funkcijama i nižim organizacionim jedinicama.

Operativni budžet sastoji se iz projektovanih prihoda od prodaje proizvoda i usluga i troškova za koje se očekuje da će biti napravljeni u svrhu ostvarenja projektovanih prihoda. Tekući troškovi koji se obuhvataju operativnim budžetom trebalo bi da obezbede zadržavanje postojećih potrošača i proizvoda, kao i troškove neophodne za lansiranje novih proizvoda i privlačenje novih potrošača u narednom periodu. Najpreciznija procena ovih troškova odvija se preko budžetiranja po aktivnostima. To budžetiranje se odvija u nekoliko faza.²³

²¹ Shank (1989), str. 49–57.,

²² Više o ovome videti u: Hansen, Mowen (2006), str. 553.

²³ Kaplan, Norton (2001). str. 289-290

- procena obima prodaje i proizvodnje u narednom periodu. Budžetiranje po aktivnostima u toj fazi počinje kao i tradicionalni proces budžetiranja. Reč je o proceni obima prodaje, proizvodnje, miksa proizvoda i broja potrošača. Međutim, budžet koji je zasnovan na aktivnostima trebalo bi da bude mnogo više detaljan nego što je to tradicionalni budžet. Na primer, ovde je neophodno uključiti informacije o procesima koji su neophodni za dostizanje ukupnog nivoa proizvodnje, broju poručivanja materijala, metodu isporuke i sl. Kada je reč o potrošačima, ovde je neophodno proceniti broj porudžbina potrošača, prosečnu veličinu porudžbine, broj kontakta sa potrošačima i sl.;
- predviđanje neophodnih aktivnosti. Budžetiranje po aktivnostima nastavlja se predviđanjem potrebnih aktivnosti kao što su poručivanje materijala, prijem materijala, razvoj novih proizvoda, prodaja potrošačima, održavanje veza sa potrošačima. Konvencionalni budžet uključivao je samo neke od ovih aktivnosti, kao što su: kupovina materijala, broj sati radnog vremena zaposlenih, broj sati rada mašine. Budžetiranje po aktivnostima proširuje ovu analizu na predviđanje svih aktivnosti koje su neophodne za proizvodnju, prodaju i isporuku proizvoda i usluga;
- projekcija neophodnih resursa. Reč je o projekciji svih resursa po vrstama i količini koji su neophodni za izvršenje svih gore predviđenih aktivnosti. U projekciji resursa koriste se podaci o projektovanim aktivnostima, o efikasnosti upotrebe resursa u prošlom vremenu, ali i predviđanja mogućih unapređenja efikasnosti;
- procena troškova upotrebe projektovanih resursa. Reč je o koraku u kome se vrši procena troškova korišćenja resursa i njihovom vremenskom određenju. Reč je o najsloženijem koraku u budžetiranju po aktivnostima. Kod ovakvog budžeta, na primer, primorani smo da troškove aktivnosti na poručivanju materijala, predviđamo za jedan mesec, a zatim, da troškove prijema materijala, manipulacije materijalom, inspekcije materijala predviđamo u narednom mesecu.

Složenost poslednje faze procesa budžetiranja po aktivnostima doprinosi još uvek ograničenoj upotrebi ovakvog pristupa budžetiranju. Ovo se dešava uprkos velikoj teorijskoj jednostavnosti ovakvog pristupa. Međutim, sam proces budžetiranja po aktivnostima može da izazove promenu menadžerskog ponašanja u pravcu smanjenja veličine preduzeća (poslovne jedinice) za one aktivnosti koje ne doprinose stvaranju vrednosti, ali i unapređenja onih aktivnosti u kojima se dodaje najveća vrednost.

Operativni budžet, ipak, ne pruža najveće mogućnosti za promenu strateškog pravca preduzeća i usklađivanje organizacije sa strategijom rasta. On je, pre svega, okrenut realizaciji strategije unapređenja produktivnosti. Za realizaciju strategije rasta neophodan je strateški budžet. Mnoga preduzeća ne uspevaju da realizuju svoju strategiju upravo zato što nemaju strateški budžet. Ne može se primeniti strategija rasta, tako što se pokušava da iskoriste postojeći ljudski i finansijski resursi koji su već angažovani na realizaciji operativnog budžeta. Strateški budžet identifikuje resurse koji su neophodni za realizaciju strateških inicijativa, kojima se zatvara jaz između željenih performansi i performansi koje su dostižne na osnovu dosadašnjeg načina poslovanja. Ovaj budžet identifikuje nove operacije, nove sposobnosti, nove proizvode i usluge koje se moraju lansirati, nove alijanse i zajednička ulaganja koja se moraju napraviti.

Sledstveno, proizlazi da kvalitetan sistem obračuna troškova po aktivnostima i budžetiranja po aktivnostima mogu predstavljati temelje efikasne primene poslovne strategije²⁴ (vidi sliku 3.)

Slika 3: Odnosi poslovne strategije, budžetiranja po aktivnostima i obračuna troškova po aktivnostima



7. SPECIFIČNOSTI UPRAVLJANJA TROŠKOVIMA SAVREMENOG PREDUZEĆA PRIMENOM OBRAČUNA CILJNIH TROŠKOVA

Strateška analiza troškova, zasnovana na analizi industrijskog lanca vrednosti, širi opseg posmatranja troškova, ne samo sa faze proizvodnje na pretproizvodnu i postproizvodnu fazu internog lanca vrednosti, već i na lanac vrednosti dobavljača i kupaca. Upravljanje troškovima u najranijim fazama životnog

²⁴ Knežević i Kaličanin (2013), str.113.

ciklusa, tokom istraživanja i razvoja je od izuzetne važnosti, imajući u vidu da se u pretproizvodnoj fazi determiniše čak 90% troškova životnog ciklusa proizvoda. Stoga se, kao komplementarna računovodstvena tehnika uz ABC, ističe Obračun ciljnih troškova (engl. Target Costing-TC). TC je tržišno orijentisan koncept koji zahteve različitih stejkholdera (kupaca, vlasnika, konkurenata, menadžera i sl.) respektuje inkorporirajući ih u ciljnu prodajnu cenu i ciljni profit, na bazi kojih se, posledično, određuje ciljni, tj., dozvoljeni nivo troškova. Implementacija TC pristupa pretpostavlja sledeće korake:²⁵

- utvrđivanje ciljne prodajne cene koju su kupci spremni da plate za proizvod,
- oduzimanje ciljnog profita od ciljne prodajne cen radi određivanja ciljnog, dozvoljenog nivoa troškova,
- obračun stvarnih troškova proizvoda,
- iznalaženje načina za svodenje stvarnih troškova na ciljne, u slučaju kada su stvarni troškovi veći.

Dozvoljeni nivo troškova je onaj iznos troškova koji uz datu, tržišno određenu, prodajnu cenu obezbeđuje realizaciju željenog, ciljnog profita:

$$\text{ciljni trošak} = \text{ciljna prodajna cena} - \text{ciljni profit}$$

Nastojanje je da se dostigne ciljni trošak, tj. da se razlike između planiranog i ciljnog troška svedu na minimum. Na razliku između ciljnog i procenjenog troška u smislu njenog smanjenja utiče se kako u fazi koncepcije proizvoda, tako i u fazi njegove efektivne proizvodnje i prodaje, odnosno racionalizacijom troškova u ovim fazama²⁶. Inače, ciljni trošak je sredstvo upravljanja koje zahteva potrošača dovodi u vezu sa karakteristikama preduzeća. Jedna od determinanti ciljnog troška, prodajna cena, utvrđuje se iz odnosa tržišta i performansi preduzeća. Savremeni metodi istraživanja tržišta, merenja performansi preduzeća, kao i ostale značajne informacije koje produkuje ABC sistem, obezbeđuju elemente za definisanje prodajne cene. Druga determinanta ciljnog troška je ciljni profit, koji se određuje polazeći od globalne strategije preduzeća. Utvrđivanje ciljnog troška zahteva obuhvatanje svih troškova koji će nastati tokom životnog ciklusa proizvoda. Ciljni trošak, kao razlika između prodajne cene i ciljnog profita, predstavlja okvir prema kome se pravi koncept proizvodnje i prodaje određenog proizvoda.

²⁵ Drury(2004), str. 945.

²⁶ Više o ovome videti u: Everaert et al., 2006, str. 236-263, McNair, 2007, str. 14.

Po utvrđivanju stvarnih i ciljnih troškova, vrši se njihova komparacija i odlučivanje o sprovođenju odgovarajućih mera koje bi bile usmerena na svodenje stvarnih troškova na ciljne, pod pretpostavkom da su prvi veći. Tri metode redukcije troškova, u navedenom slučaju, su: obrnuti inženjering, vrednosna analiza i unapređenje procesa.²⁷

8. USKLAĐENA LISTA KAO INSTRUMENT INTEGRISANOG UPRAVLJANJA PERFORMANSAMA PREDUZEĆA

Saznanje da uspešnije konkurentsko pozicioniranje preduzeća zavisi od njegove sposobnosti da izađe u susret sve sofisticiranijim i izuzetno promenljivim zahtevima potrošača, usmerava upravljačke aktivnosti preduzeća, koja teže leaderskoj poziciji, u pravcu zadovoljavanja želja potrošača odnosno uspostavljanja optimalne ravnoteže između njihovih stalno rastućih zahteva i sopstvene željene profitabilnosti. Podsetimo da je jedan od kritičnih faktora uspešnosti sprovođenja konkurentnih strategija na tržištu obezbeđivanje zaokruženog sistema merenja performansi. Danas se kao nezamenljiva tehnika za implementaciju i formulisanje poslovne strategije pojavljuje tehnika poznata pod nazivom Usklađena lista, ili u originalu Balanced Scorecard – BSC. U Usklađenoj listi željena dostignuća, odnosno ciljevi se operacionalizuju kroz merila kojima se prati njihova realizacija, da bi se zatim definisali precizni, kvantifikovani i vremenski terminirani zadaci i akcije kojima se oni ostvaruju. Značaj primene BSC se ogleda u operacionalizaciji konkurentne strategije preduzeća, koja bi, u suprotnom, mogla ostati samo „mrtvo slovo na papiru“. BSC predstavlja integrisan set mera performansi izvedenih iz strategije preduzeća, koji top menadžmentu pruža brz, ali sveobuhvatan pogled na organizacionu jedinicu (na primer: diviziju/strategijsku poslovnu jedinicu).²⁸

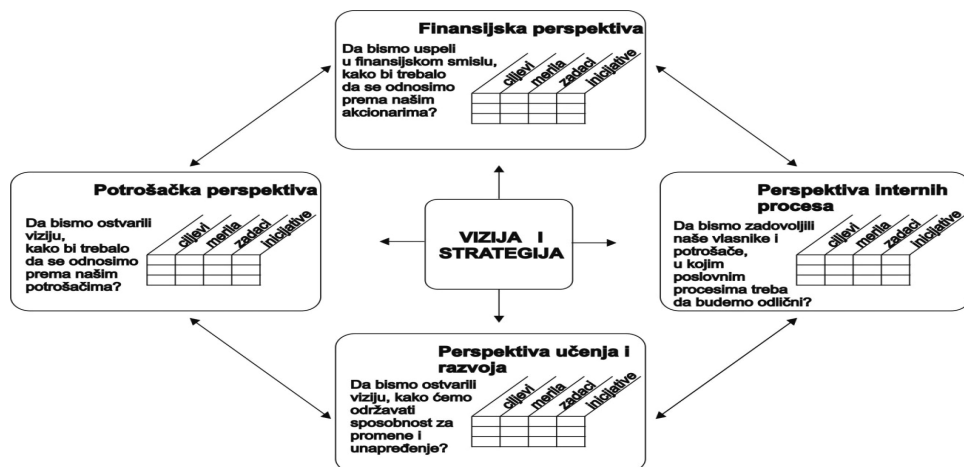
Prema konceptu BSC, originalno kreiranom od strane Kaplana i Nortona 1992, strategija i vizija preduzeća se mogu operacionalizovati prevodenjem u ciljeve i mere performansi kojima se ocenjuje realizacija tih ciljeva kroz četiri perspektive:

1. perspektive kupaca,
2. perspektive internih procesa,
3. perspektive učenja i rasta i
4. finansijske perspektive.

²⁷ Hansen, Mowen (2006), str. 508.

²⁸ Drury(2004), str.1001.

Slika 4. Lista usklađenih rezultata obezbeđuje okvir za prevođenje strategije u operativne termine



Izvor: Kaplan, Norton, (1996), str. 9.

Između ciljeva pomenutih perspektiva postoji uzročno-posledična veza, što je glavno obeležje BSC-a, s obzirom na to da je realizacija ciljeva iz jedne perspektive usmerena ka realizaciji ciljeve iz druge, a svi su zajedno orijentisani ka ostvarenju finansijskih ciljeva. Mere organizacionog učenja i rasta bi trebalo da budu pokretači perspektive internih procesa; mere ove perspektive su pokretači mera perspektive kupaca; dok su ove mere pokretači finansijske perspektive.²⁹

ABC i BSC predstavljaju dva savremena i komplementarna koncepta.³⁰ Direktna veza postoji onda kada BSC obuhvata sve bitne informacije koje se odnose na postizanje konkurentske prednosti. To znači da će on obuhvatati i informacije koje predstavljaju informacioni autput ABC-a. S obzirom na to da se najveći broj ciljeva i njihovih merila nalazi u finansijskoj perspektivi, ostvarenje ciljeva iz preostale tri perspektive je sračunato na ostvarenje finansijskih ciljeva. Međutim, oni se ovde pojavljuju u agregatnom obliku. Rešenje je da se određeni ciljevi i merila formulišu i iz ugla internih poslovnih procesa u kojima se obavlja stvaranje vrednosti. Interni poslovni procesi sastoje se iz aktivnosti, a ABC u tom smislu predstavlja nezamenljivu podršku u spoznaji troškova i efekata izvođenja pojedinih aktivnosti.

²⁹ Drury (2004), str. 1001.

³⁰ Kaličanin, Knežević (2013), str. 114.

9. ZAKLJUČNA RAZMATRANJA

Preduzeća zemalja u tranziciji se suočavaju sa izazovom izlaska na internacionalno, konkurentsko tržište. Odabir, formulisanje i primena strategija koje će preduzećima obezbediti dostizanje održive konkurentske prednosti zahtevaju informacioni oslonac računovodstva troškova kao jezgra celine računovodstvenog informacionog sistema. Primena poslovne strategije podrazumeva analitičan pristup koji pažnju menadžera u traganju za izvorima konkurentske prednosti usmerava na nivo aktivnosti. Aktivnosti, kao elementi poslovnih procesa, osnovni su nivo stvaranja vrednosti. Takva filozofija dovela je do kreiranja novih pristupa, alata, odnosno, tehnika obračuna troškova, a zatim i finansijskog planiranja (budžetiranja). Upravljanje u današnjim uslovima poslovanja preduzeća zahteva tačne i pravovremene informacije o troškovima procesa i aktivnosti, troškovima proizvoda i drugih objekata troškova. Pružanjem ovih informacija, adekvatno organizovan sistem računovodstva troškova kreira vrednost za menadžment preduzeća, tj. omogućava uvid u potencijalne izvore troškovne prednosti. Navedene informacije koriste menadžmentu preduzeća za procenu alternativnih načina izvršenja procesa poslovanja i za poređenje sa drugim preduzećima. U tom smislu, očigledno je da adekvatan sistem računovodstva troškova može da bude od neprocenjive koristi u formulisanu i implementaciji poslovnih strategija.

LITERATURA

Cooper, R., Kaplan, R. (1999), *The Design of Cost Management Systems – Text and Cases*, 2nd Edition, Prentice Hall.

Everaert, P., et al. (2006). Characteristic of target costing: theoretical and field study perspectives. *Qualitative Research in Accounting & Management*, Vol. 3 No. 3, 236-263.

Drury, C. (2004), *Management and Cost Accounting*, 6. Edition, International Thomson Business Press, London.

Glad, E., Becker, H. (1996), *Activity Based Costing and Management*. John Wiley and Sons LTD, England.

Hall, J., A., (2013), *Accounting Information Systems* (8th ed.). South-Western: Cengage Learning

Hansen, D., Mowen, M. (2006), *Cost Management: Accounting and Control*, South-Western, Thomson Learning.

Jablan Stefanović, R. (2008), Traditional Methods for Allocating Costs to Cost Drivers. 12th World Congress of Accounting Historians, Istanbul, Parallel Session VI: Managerial and Cost Accounting, Congress Proceedings, 1193-1210.

Jablan Stefanović, R. (2019), *Interni obračun*, Ekonomski fakultet u Beogradu, Beograd.

Kaličanin, Đ., Knežević, V. (2013), Activity-based costing as an information basis for an efficient strategic management process, *Economic Annals*, Year LVIII, No. 197, April-June, 95-119.

Kaplan R., Norton D. (1996), *The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action*, Harvard Business School Press, Boston, Massachusetts

Kaplan, R., Norton, D. (2001), *The Strategy – Focused Organization: How Balanced Scorecard Companies Thrive in the New Business Environment*. Harvard Business School Press, Boston, Massachusetts

Lanen W. et al. (2011), *Fundamentals of Cost Accounting*, McGraw-Hill Companies, Inc. New York.

Maher, M., Lanen, W., Rajan, M. (2006), *Fundamentals of Cost Accounting*. McGraw-Hill Companies, Inc. New York.

McNair, C.J. (2007), Beyond the Boundaries: Future Trends in Cost Management. *Cost Management*, Jan/Febr.

Ostrenga, R., Probst, R. (1992), Process Value Analysis: The Missing Link in Cost Management. *Journal of Cost Management*.

Porter, M.E. (1985), *Competitive Advantage*. Free Press. New York.

Shank J., (1989), Strategic Cost Management: New Wine or Just New Bottles? *Journal of Management Accounting Research*, Fall, str. 47-65.

Stratton, W.O., Descroches, D., Lawson, R., Hatch, T. (2009), Activity-Based Costing: Is It Still Relevant? *Management Accounting Quarterly*, Spring, Vol. 10, No. 3, 31-40.

TRANZICIJA PRERAĐIVAČKE INDUSTRIJE SRBIJE: RASKORAK IZMEĐU POTENCIJALA I OSTVARENIH REZULTATA

Stefan Đerasimović¹

E-mail: stefan.djerasimovic@erstebank.rs

Apstrakt: *U ovom radu analizira se efikasnost procesa tranzicije prerađivačke industrije Srbije, stavljanjem u odnos ostvarenih rezultata sa potencijalima na početku tranzicionog procesa. Proizvodni kapaciteti prerađivačke industrije su tokom drugog talasa tranzicije bili u velikoj meri neiskorišćeni, usled izrazito loših rezultata poslovanja privatizovanih preduzeća u periodu 2002-2012. Prerađivačka industrija Srbije je nakon 2000. godine zabeležila stagnaciju, kao posledicu nedovoljnog oporavka bivših društvenih preduzeća i nedostatka podsticaja za osnivanje novih industrijskih preduzeća.*

Ključne reči: *prerađivačka industrija, privatizacija, proizvodni kapaciteti*

Jel klasifikacija: L60, P27, P31, O14, E22

TRANSITION OF SERBIAN MANUFACTURING INDUSTRY: GAP BETWEEN POTENTIAL AND RESULTS ACHIEVED

Abstract: *This paper analyzes the efficiency of Serbian manufacturing industry transition process by comparing the results achieved with potentials at the beginning of transition process. Production capacities of manufacturing industry were largely unutilized during the second wave of transition, due to extremely poor performance of privatized enterprises in the period 2002-2012. Serbian manufacturing industry recorded stagnation after 2000, caused by insufficient recovery of former socially-owned enterprises and lack of incentives to set up new industrial enterprises.*

Key Words: *Manufacturing Industry, Privatization, Production Capacities*

¹ Erste Bank a.d., Novi Sad

1. UVOD

Tokom drugog talasa tranzicije u Srbiji, u periodu 2001-2008. ostvarena je prosečna godišnja stopa rasta BDP-a od 5,5%, ali je rast industrijske proizvodnje iznosio samo 1,9% (od toga prerađivačke industrije svega 0,8%).² Imajući u vidu nisku startnu osnovu srpske industrije na početku tranzicionog perioda opravdano se postavlja pitanje da li su mogli biti ostvareni drugačiji rezultati.

Najveći doprinos rastu BDP-a nakon 2000. dale su uslužne delatnosti (trgovina na veliko i malo, finansijsko posredovanje, saobraćaj i telekomunikacije itd) i donekle građevinarstvo (izgradnja mnogobrojnih poslovnih i stambenih kompleksa, šoping centara, retail parkova i sl). Sa druge strane, industrijska proizvodnja je stagnirala.

Ovakvim kretanjima doprinela je ekonomska politika koja se ogledala u nagloj i preteranoj liberalizaciji spoljne trgovine u uslovima iscrpljenosti industrije građanskim ratovima, razgradnjom jugoslovenskog ekonomskog prostora, sankcijama Ujedinjenih nacija, hiperinflacijom i na kraju bombardovanjem Srbije od strane NATO 1999. Industrijska proizvodnja je nakon ovakvih izazova bez ikakve podrške gurnuta u tržišnu utakmicu sa nemerljivo moćnijim stranim kompanijama. Zarad stvaranja opšte klime u javnosti da jaka valuta znači i jaku privredu, forsirana je politika efektivno precenjenog dinara. Zapravo, jak i precenjen dinar, osim uvoznicima, najviše odgovara bankama i preduzećima koja su zadužena u inostranstvu, državi koja je takođe zadužena u inostranstvu, ali i samoj Narodnoj banci Srbije, koja pomoću jakog dinara zauzdava inflaciju (rast uvoznih cena) i jača svoje devizne rezerve.

Kao posledica neadekvatne ekonomske politike u privredi Srbije pojavile su se brojne distorzije i strukturni problemi, koji su se ogledali u neadekvatnoj strukturi rasta BDP-a (visok rast sektora usluga uz stagnaciju industrije), relativno visokoj stopi inflacije i pored restriktivne monetarne politike NBS, izrazito sporijoj depresijaciji dinara u odnosu na stopu inflacije tj. njegovoj precenjenosti, bržem rastu uvoza robe i usluga od izvoza, visokom i rastućem spoljnotrgovinskom i deficitu tekućeg računa platnog bilansa, rastućem spoljnom dugu, a nakon izbivanja svetske ekonomske krize 2008. godine i naglo rastućem javnom dugu. Osim deficita tekućeg računa platnog bilansa, dodatni podsticaj rastu spoljnog duga dala je i restriktivna monetarna politika NBS, zbog koje su se mnoga preduzeća zaduživala direktno u inostranstvu, uzimajući tzv. cross border kredite. Domaći dug sektora nefinansijskih preduzeća u 2000. godini iznosio je 3,6 milijardi EUR, a spoljni dug 0,5 milijardi. U 2013. godini domaći dug je bio veći 2,7 puta i iznosio je 9,7 milijardi EUR, dok je spoljni dug uvećan čak

² Savić (2010), str. 356-357.

18,6 puta i iznosio je 9,3 milijarde EUR.³ Dakle, domaći dug je od spoljnog u 2000. godini bio veći 7,2 puta, da bi u 2013. godini bio veći za samo 4,3%.

Nakon 2000. godine, u isto vreme postojale su kontradiktorne tendencije stagnacije industrijske proizvodnje, visoke stope inflacije i restriktivne monetarne politike NBS. Po mišljenju nekih ekonomista agregatna tražnja je tokom tranzicionih godina bila pregrejana, što je dovodilo do relativno visokih stopa rasta BDP-a, ali uz visoku stopu inflacije. Međutim, kao što je bivši guverner Narodne banke Srbije prof. dr Dejan Šoškić više puta istakao u svojim izjavama za medije i pismima upućenim premijeru Srbije, ubedljivo najveći doprinos visokoj stopi inflacije dolazio je po osnovu rasta cena hrane. Na primer, međugodišnja stopa inflacije u periodu jun-2010-mart 2011. iznosila je 9,9%, od čega je doprinos rasta cena hrane iznosio čak 9 procentnih poena ili 91% ukupnog rasta potrošačkih cena.⁴ Visoka stopa inflacije u Srbiji ostvarivana je u godinama velikih suša, poput 2007. ili 2012, tako da je posledica negativnog šoka ponude, a ne pregrevanja tražnje, po čemu uzroci visoke inflacije u Srbiji nalikuju na naftne šokove iz 1973. i 1979. godine.⁵

Nakon 2000. godine spoljnotrgovinski deficit i deficit tekućeg računa platnog bilansa enormno su uvećani, tako da je 2008. godine deficit tekućeg računa iznosio 21,4% BDP-a, po čijoj visini je Srbija, prema podacima Svetske banke, bila među prvih 19 zemalja sveta (sa deficitom iznad 20%).⁶ Veći deficit od Srbije imale su uglavnom ostrvske zemlje (Maldivi, Sejšeli, Tonga itd). Rast privrede, koji nije bio praćen adekvatnim rastom industrije i poljoprivrede, bio je zasnovan na potrošnji i zaduživanju, tako da su izbijanjem svetske ekonomske krize došli do izražaja svi nagomilani problemi u vidu ogromnog rasta spoljnog i javnog duga, oštrog pada BDP-a, zaposlenosti, investicija itd.

S obzirom na dugoročnu neodrživost modela privrednog rasta zasnovanog na domaćoj potrošnji i uvozu, a ne na industrijskoj proizvodnji i izvozu, potrebno je da se kritički osvrnemo na rezultate tranzicije i ekonomske politike u proteklom periodu, kao i da damo odgovor na pitanje da li je bio moguć drugačiji put razvoja industrije nakon 2000. Imajući u vidu da BDP prerađivačke industrije učestvuje sa blizu četiri petine u BDP-u ukupne industrije, kao i to da je u

³ Đerasimović (2015), str. 239.

⁴ <https://www.blic.rs/biznis/guverner-trazi-hitnu-stabilizaciju-cena-hrane/mtpwhwgq>

⁵ Mogli bismo parafrazirati Milтона Fridmana i reći da je visoka inflacija uvek i svuda fenomen visokog rasta cena dobara sa neelastičnom tražnjom, tako da cene dobara sa elastičnom tražnjom samo prate povećanje troškova života i nominalnih nadnica (koje može biti posledica negativnog šoka ponude, prekomerne emisije novca itd). Samo po sebi je jasno da visok rast cena dobara sa elastičnom tražnjom, uz nepromenjene cene dobara sa neelastičnom tražnjom i nominalne nadnice nije održiv.

⁶ <https://data.worldbank.org/indicator/BN.CAB.XOKA.GD.ZS>

ukupnom izvozu Srbije 2008. godine prerađivačka industrija učestvovala sa 93,6%,⁷ u ovom radu fokusiraćemo se na analizu vrednosti i stepena iskorišćenosti proizvodnih kapaciteta prerađivačke industrije Srbije i analizu rezultata poslovanja izvornih društvenih preduzeća prerađivačke industrije u periodu 2002-2012. na osnovu podataka Agencije za privredne registre (APR) o svim preduzećima koja su podnela finansijske izveštaje. Osim toga, predstavimo rezultate regresione analize izvora profitabilnosti dva skupa preduzeća: izvornih privatnih preduzeća u domaćem vlasništvu i privatizovanih preduzeća u stranom vlasništvu, kako bismo upoređivanjem dobijenih rezultata za ova dva skupa stekli bolji uvid u razloge još uvek prisutnog dominantnog učešća izvornih društvenih preduzeća u prerađivačkoj industriji Srbije.

2. PROIZVODNI KAPACITETI PRERAĐIVAČKE INDUSTRIJE SRBIJE I NJIHOVA ISKORIŠĆENOST 1988-2014.

Imajući u vidu da su i neke okolne zemlje ostvarile dinamičan rast industrije nakon perioda izuzetnih razaranja (Bosna i Hercegovina je ostvarila prosečnu godišnju stopu rasta industrije od 8,8% u periodu 2001-2007. u poređenju sa samo 2,1% koliko je ostvarila Srbija u istom periodu),⁸ postavlja se pitanje da li je potencijalna proizvodnja industrije Srbije bila veća u odnosu na ostvarene rezultate. Neki autori navode da je potencijalni BDP Srbije na početku 2000-ih godina smanjen za oko 40% u odnosu na 1989. ako se kao kriterijum uzme vrednost osnovnih sredstava. Tokom devedesetih godina prošlog veka došlo je do dezinvestiranja, što je za posledicu imalo realno smanjenje vrednosti osnovnih sredstava i smanjenje potencijalnog BDP-a za oko 40%, što je jednako procentu obezvređenja vrednosti kapitala u tom periodu.⁹ Prema tome, potencijalni BDP Srbije u 2000. godini bio je za 20% viši od stvarnog ako se za kriterijum uzme ekonomska vrednost opreme i za 27% ako se uzme vrednost ukupnog kapitala. Nakon početnih godina tranzicije i ostvarenog brzog privrednog rasta zbog disproporcije stvarnog i potencijalnog BDP-a, došlo je do njihovog izjednačavanja nakon početka svetske ekonomske krize 2008. godine, što znači da BDP Srbije može da raste samo uz povećanje stope investicija, odnosno povećanje vrednosti proizvodnih kapaciteta zemlje.¹⁰

⁷ Proračun autora na osnovu Savić (2010), str. 396.

⁸ Ibidem, str. 358.

⁹ Arsić (2016), str. 37.

¹⁰ Ibidem, str. 38.

Međutim, ako bi navedena razlika postojala i u slučaju potencijalnog i stvarnog nivoa industrijske proizvodnje, očekivali bismo da je, prateći ogromno smanjenje proizvodnje tokom devedesetih godina i potonje smanjenje vrednosti proizvodnih kapaciteta, došlo do približavanja stvarne vrednosti proizvodnje potencijalnom nivou smanjenih kapaciteta, tako da bi očekivana iskorišćenost kapaciteta bila relativno visoka. Na osnovu podataka APR za 2002. godinu može se zaključiti upravo suprotno – preduzeća prerađivačke industrije ostvarila su 0,99 jedinica poslovnih prihoda po jedinici stalne imovine.¹¹ Budući da su prema podacima iz Statističkog godišnjaka SR Srbije 1990. godine (koji se odnose na 1988. godinu) poslovni prihodi prerađivačke industrije 2,6 puta veći od društvenog proizvoda,¹² ako taj odnos usvojimo i za 2002. godinu, dobijamo da je prosečni koeficijent efikasnosti stalne imovine (broj jedinica društvenog proizvoda po jedinici stalne imovine) u 2002. iznosio 0,381.¹³ To znači da je prosečni kapitalni koeficijent imao recipročnu vrednost od 2,6 – daleko više nego 1988. godine, što je jako čudno ako uzmemo u obzir obezvređivanje stalne imovine tokom devedesetih godina prošlog veka. U 1988. godini prosečni kapitalni koeficijent prerađivačke industrije iznosio je 1,6, prosečni koeficijent efikasnosti stalne imovine 0,625,¹⁴ a iskorišćenost kapaciteta ukupne industrije iste godine iznosila je 75%.¹⁵ Prema tome, pri punoj iskorišćenosti kapaciteta prosečni kapitalni koeficijent iznosio bi 1,2, a koeficijent efikasnosti stalne imovine iznosio bi 0,833. Ako ovaj koeficijent pomnožimo sa ranije navedenim odnosom poslovnih prihoda i društvenog proizvoda od 2,6, dobićemo da bi pri punoj iskori-

¹¹ Proračun autora na osnovu podataka Agencije za privredne registre

¹² Proračun autora na osnovu podataka iz Statističkog godišnjaka SR Srbije 1990, str. 168.

¹³ Proračun autora na osnovu podataka Agencije za privredne registre. Za potrebe proračuna uzeta je sadašnja (neotpisana) vrednost stalne imovine.

¹⁴ Proračun autora na osnovu podataka iz Statističkog godišnjaka SR Srbije 1990, str. 344. Za potrebe proračuna uzeta je sadašnja (neotpisana) vrednost osnovnih sredstava.

¹⁵ Statistički godišnjak Jugoslavije 1990, Savezni zavod za statistiku, str. 536. Prema podacima iz Statističkog godišnjaka Jugoslavije 1990. godine (koji se odnose na 1988. godinu) iskorišćenost kapaciteta elektroprivrede očekivano je bila viša od proseka industrije i iznosila je čak 91%. Međutim, za potrebe analize uzećemo konzervativniju pretpostavku da je iskorišćenost kapaciteta prerađivačke industrije 1988. takođe bila 75%. Sasvim je sigurno da je iskorišćenost kapaciteta prerađivačke industrije bila niža u odnosu na prosek za celu industriju, pa ćemo navesti ilustrativan primer da je iskorišćenost kapaciteta prehrambene industrije iznosila samo 66%, i pored toga što je Srbija većinski učestvovala u proizvodnji prehrambenih proizvoda za tada daleko veće unutrašnje tržište čitave SFRJ.

šćenosti kapaciteta bilo ostvareno 2,17 jedinica poslovnih prihoda po jedinici stalne imovine.¹⁶

Kada uporedimo ostvareni iznos društvenog proizvoda i poslovnih prihoda po jedinici stalne imovine u 2002. godini u odnosu na maksimalno moguće, dobijamo da je iskorišćenost kapaciteta prerađivačke industrije Srbije 2002. godine iznosila samo 45,6%. Nivo proizvodnje prerađivačke industrije Srbije 2012. godine prema M. Šojiću iznosio je svega 35% nivoa ostvarenog 1989. godine,¹⁷ što znači da je u 2002. godini iznosio malo više – 36,3% proizvodnje ostvarene u 1989. godini kao godini istorijskog maksimuma.¹⁸ Potencijalni nivo proizvodnje prerađivačke industrije u 2002, s obzirom na iskorišćenost kapaciteta od 45,6%, iznosio bi 79,6% proizvodnje ostvarene 1989. Imajući u vidu ranije navedene rezultate istraživanja nekih autora o obimu izvršenog dezinvestiranja u srpskoj privredi tokom devedesetih godina prošlog veka, kao i nisku iskorišćenost kapaciteta prerađivačke industrije suprotno očekivanoj visokoj iskorišćenosti usled pada vrednosti stalne imovine, postavlja se pitanje kako su mogući ovako neočekivani rezultati, odnosno zašto je potencijalna proizvodnja prerađivačke industrije u 2002. godini bila veća od očekivane. Odgovor je zapravo prilično jednostavan. M. Arsić polazi od toga da je ostvareni BDP 1989. bio jednak potencijalnom, što je teško održivo imajući u vidu obim neefikasnosti samoupravnog privrednog sistema. Kao što smo već naveli, nivo iskorišćenosti kapaciteta (prerađivačke) industrije 1988. (a takođe i 1989) iznosio je 75%, što znači da je potencijalni nivo proizvodnje bio za čitavu trećinu veći od ostvarenog. Ako uporedimo potencijalni nivo proizvodnje u 2002. godini izražen kao 79,6% proizvodnje ostvarene 1989. godine sa potencijalnom proizvodnjom u 1989. godini od 133,33% proizvodnje koja je zaista ostvarena te godine, videćemo da se vrednost proizvodnih kapaciteta (tj. potencijalna industrijska proizvodnja) smanjila na 59,7% vrednosti u 1989. godini. Dakle, proizvodni kapaciteti srpske prerađivačke industrije opali su za više od 40%, u skladu sa rezultatima M. Arsića, ali su i 2002. godine bili toliki da su omogućavali dostizanje oko če-

¹⁶ Prilikom analize korišćeni su podaci za 1988. godinu, a ne za 1989. (godinu istorijski maksimalnog društvenog proizvoda Srbije), jer su u Statističkom godišnjaku Srbije 1991. (sa podacima za 1989. godinu) podaci o vrednosti kapaciteta industrije izvesno pogrešni, budući da je vrednost prosečnog kapitalnog koeficijenta daleko veća nego 1988. i 1990. godine. Takođe, za 1988. godinu korišćeni su podaci uključujući Kosovo i Metohiju jer nisu dostupni podaci po autonomnim pokrajinama, ali to ne utiče značajno na zaključke budući da je učešće industrijske proizvodnje Kosova i Metohije u industrijskoj proizvodnji Srbije izrazito skromno i da je još skromnije ako se isključi rudarstvo i elektroprivreda, odnosno uzme u obzir samo prerađivačka industrija.

¹⁷ Šojić (2014), str. 291.

¹⁸ Proračun autora na osnovu podataka Republičkog zavoda za statistiku

tiri petine proizvodnje ostvarene 1989. godine, odnosno proizvodni kapaciteti su 1989. godine bili projektovani za znatno veći obim proizvodnje od ostvarenog te godine. Dakle, mereno u procentima proizvodnje ostvarene 1989. godine, vrednost stalne imovine 1988. i 1989. godine iznosila je 160% društvenog proizvoda prerađivačke industrije ostvarenog 1988. i 1989. godine, dok je u 2002. iznosila znatno manje – 95,5% (u 2002. proizvodnja je iznosila ranije navedenih 36,3% proizvodnje ostvarene 1989. uz prosečni kapitalni koeficijent od 2,6). Možemo zaključiti da je vrednost stalne imovine u 2002. opala na 59,7% vrednosti iz 1988. godine, a u skladu sa tim opao je i nivo potencijalnog društvenog proizvoda prerađivačke industrije.

Treba imati u vidu da su i pored ogromnog pada vrednosti proizvodnih kapaciteta tokom devedesetih godina, preduzimani znatni naponi da se što veći deo kapaciteta konzervira, a bilo je i dosta pozitivnih primera investicija. Pored domaćih investicija, nakon suspendovanja sankcija 1995, privrednim subjektima zemalja Evropske unije (za razliku od privrednih subjekata iz SAD) omogućeno je da investiraju u Srbiji, pa je u tom periodu stranim ulaganjima privatizovan jedan broj uspešnih društvenih industrijskih preduzeća (Tehnogas, pogon Tipoplastike Tetra Pak, pogon Navip Vinea koji je postao ovlašćena punionica Pepsi sokova itd). Čak je bilo i greenfield investicija, pa je tako, na primer, grčka kompanija Delta izvršila ulaganja u proizvodnju i prodaju sladoleda. Ne treba zaboraviti da je u tom periodu prodato i 49% kapitala Telekomu Srbija investitorima iz Italije i Grčke.

Sličan nivo iskorišćenosti industrijskih kapaciteta naveden je i u dokumentu *Strategija i politika razvoja industrije Republike Srbije od 2011. do 2020. godine*. U njemu se navodi da je iskorišćenost kapaciteta industrije opala sa 69% u 1990. godini na 48,1% u 2005.¹⁹ Budući da je 1990. obim industrijske proizvodnje Srbije iznosio 88% proizvodnje ostvarene 1989,²⁰ dolazimo do zaključka da su ukupni industrijski kapaciteti u 1990. iznosili 127,5% proizvodnje ostvarene 1989, a što je slično potencijalnom društvenom proizvodu prerađivačke industrije u 1988-89. godini do kog smo došli na osnovu podataka iz Statističkog godišnjaka SR Srbije 1990. Pošto je u 2005. godini iskorišćenost kapaciteta iznosila 48,1%, a nivo proizvodnje prerađivačke industrije te godine iznosio 37,2% proizvodnje ostvarene 1989, možemo utvrditi da je potencijalna proizvodnja prerađivačke industrije 2005. iznosila 77,3% proizvodnje ostvarene 1989. To znači da su proizvodni kapaciteti u 2005. svedeni na 60,7% kapaciteta u 1990, odnosno potencijalni nivo proizvodnje prerađivačke industrije u 2005.

¹⁹ <http://www.gs.gov.rs/lat/strategije-vs.html>

²⁰ Šojić (2014), op.cit, str. 289.

iznosio je 60,7% potencijalne proizvodnje u 1990. Dakle, na osnovu dva različita izvora podataka dolazimo do gotovo istovetne procene potencijalnog društvenog proizvoda prerađivačke industrije Srbije na početku drugog talasa tranzicije.

Čak su i kapaciteti prehrambene industrije, kao jedne od najvitalnijih grana, bili relativno nisko uposleni – u proseku manje od 65%.²¹ Višak kapaciteta je prouzrokovan time što su oni izgrađeni za potrebe tržišta Jugoslavije od 25 miliona stanovnika, na kome je Srbija učestvovala sa više od 60%.²²

EUROSTAT objavljuje podatke o iskorišćenosti kapaciteta u prerađivačkoj industriji Srbije na kvartalnom nivou, počev od trećeg kvartala 2013, kada je iskorišćenost kapaciteta iznosila 59,8%.²³ U 2014. godini iskorišćenost kapaciteta u proseku je iznosila 63,6%.²⁴ Imajući u vidu ranije navedeni nivo prerađivačke industrije koji je u 2012. iznosio 35% nivoa ostvarenog 1989, kao i to da je nivo proizvodnje u 2014. godini skoro nepromenjen u odnosu na 2012. godinu (niži za 0,2%)²⁵, možemo zaključiti da su kapaciteti prerađivačke industrije Srbije u 2014. godini iznosili oko 55% proizvodnje ostvarene 1989. Od tog kapaciteta u 2014. godini koristilo se 63,6% i ostvareno je oko 35% proizvodnje iz 1989. Prema podacima APR u 2012. godini prosečni koeficijent efikasnosti stalne imovine u prerađivačkoj industriji iznosio je 1,37 jedinica poslovnih prihoda,²⁶ što predstavlja 63,1% kapaciteta, ranije definisanih kao 2,17 jedinica poslovnih prihoda po jedinici stalne imovine. Na taj način iz dva nezavisna izvora podataka dobijamo gotovo istovetne iznose iskorišćenosti kapaciteta prerađivačke industrije u periodu 2012-2014.

Ukoliko gore pomenuti kapacitet prerađivačke industrije u 2014. godini definisan kao 55% proizvodnje ostvarene 1989. podelimo sa kapacitetom u 2002. u iznosu od 79,6% proizvodnje ostvarene 1989, možemo videti da su u periodu 2002-2014. godine kapaciteti smanjeni za oko 30%, tj. u 2014. su iznosili oko 70% vrednosti kapaciteta iz 2002. Usled neadekvatnog modela privatizacije i nepovoljnih okolnosti za rast industrijske proizvodnje proizvodni kapaciteti preduzeća privatizovanih po Zakonu o privatizaciji iz 2001. godine u peri-

²¹ *Strategija poljoprivrede i ruralnog razvoja Republike Srbije za period 2014-2024. godine*, ("Sl. glasnik RS", br. 85/2014)

²² *Nacionalni program ruralnog razvoja od 2011. do 2013. godine*, „Sl. glasnik RS”, br. 15/2011

²³ <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/teibs070/default/table?lang=en>

²⁴ Proračun autora na osnovu podataka EUROSTAT

²⁵ Proračun autora na osnovu podataka Republičkog zavoda za statistiku

²⁶ Proračun autora na osnovu podataka Agencije za privredne registre

odu 2002-2012. opali su za čak 54,3%, dok su kapaciteti preduzeća privatizovanih po Zakonu o svojinskoj transformaciji iz 1997. i ranijim zakonima porasli za oko 7%.²⁷ Prema tome, pad ukupnih kapaciteta prerađivačke industrije u periodu 2002-2014. od 30% desio se usled ogromnog pada kapaciteta bivših društvenih preduzeća privatizovanih nakon 2001. godine i bio bi još i veći da nije delimično amortizovan zahvaljujući rastu kapaciteta izvornih privatnih preduzeća i preduzeća privatizovanih pre 2001. godine.

Ako imamo u vidu tradicionalnu strukturu industrije Srbije u kojoj dominiraju prehrambena industrija, proizvodnja osnovnih metala (Železara Smederevo, valjaonice u Sevojnu, RTB Bor), bazna hemijska industrija (Petrohemija, Azotara Pančevo, MSK Kikinda) i proizvodnja proizvoda od gume i plastike (Tigar Tyres Pirot), onda je jasno da desetogodišnja izolacija zemlje nije mogla u potpunosti obezvređiti proizvodne pogone tih preduzeća, pogotovo ako umesto zvanične proporcionalne metode amortizacije uvažimo prikladniju funkcionalnu metodu. U pitanju su grane industrije koje proizvode sirovine i poluproizvode, a čija se tehnologija ne menja značajnije već decenijama. Fabrike poput Petrohemije i Železare Smederevo su konzervirane na deset godina i nakon 2000. bez problema proradile i krenule da izvoze proizvode u mnoge zemlje sveta, a američki US Steel pokrenuo je i drugu visoku peć smederevske železare, koja je bila završena još krajem osamdesetih godina prošlog veka, ali nije puštena u rad sve do početka 2000-ih godina. Kod industrijskih grana iz oblasti niskih tehnologija otpis osnovnih sredstava na bazi protoka vremena suštinski nije relevantan, jer je tehnologija proizvodnje nakon 2000. godine bila ista kao i pred raspad SFRJ, tako da je visoka funkcionalna očuvanost osnovnih sredstava usled nekorišćenja tokom devedesetih godina prošlog veka bila dovoljna da Železara Smederevo, valjaonice u Sevojnu, Petrohemija i druga preduzeća koja proizvode sirovine i poluproizvode višestruko uvećaju proizvodnju i izvoz nakon 2000.

Da je tehnološki nivo industrijskih preduzeća u Srbiji imao veliki značaj za rezultate poslovanja nakon 2000, učešće preduzeća srednjih visokih i visokih tehnologija u industrijskoj proizvodnji bi se znatno smanjilo, dok bi se učešće niskih i srednjih niskih tehnologija povećalo. Međutim, niske i srednje niske tehnologije zadržale su skoro nepromenjeno – dominantno učešće u industriji Srbije u 2007. godini u odnosu na 2001. U 2007. godini učešće niskih tehnologija u prerađivačkoj industriji Srbije bilo je 48%, a srednjih niskih 27,4%, u poređenju sa učešćima u 2001. od 48,3% i 25,5% respektivno.²⁸

²⁷ Ibidem

²⁸ Savić (2010), op.cit, str. 383.

Preduzeća u svim granama, kako tehnološki višeg nivoa, tako i nižeg, doživela su sličan obim pada proizvodnje, usled rasprodaje osnovnih sredstava, koja očigledno nisu bila u potpunosti obezvređena nakon 2000. godine. Brojni su primeri otuđenja opreme privatizovanih preduzeća od strane novih vlasnika. Jedan od najdrastičnijih je prodaja najvrednijeg pogona Azotare Pančevo Karbamid 2 kupcima u Rusiji po mnogo višoj ceni u odnosu na kupovnu cenu celog preduzeća prilikom privatizacije, čime je došao do izražaja špekulativni motiv novih vlasnika. Sa druge strane, nakon 2000. godine izuzetan pad proizvodnje ostvarile su čak i radno intenzivne grane, poput tekstilne industrije. Veliki udarac doživela je i farmaceutska industrija (slučajevi Jugoremedije, Srboleka i Galenike), koja je u svim zemljama sveta jedna od najvitalnijih industrijskih grana.²⁹

Postoji više razloga zašto je iskorišćenost industrijskih kapaciteta 1988. i 1989. bila znatno ispod optimalne, ali se kao jedan od najvećih može istaći poznata predimenzioniranost kapaciteta u bivšoj Jugoslaviji, odnosno neracionalno dupliranje istovetnih kapaciteta u jugoslovenskim republikama. Na primer, 1984. ukupan kapacitet za rafiniranje nafte u Jugoslaviji iznosio je 30 miliona tona godišnje, ali je domaća potrošnja naftnih derivata dostizala samo polovinu tog iznosa. Takođe, postojalo je 23 šećerane, ali je šećerne repe bilo samo toliko da podrži iskorišćenost kapaciteta od 50%.³⁰ Čak i 2012. godine, kada su svetske cene šećera bile izuzetno visoke, domaće šećerane radile su sa 65% kapaciteta.³¹

Drugi razlog predstavlja činjenica da se Jugoslavija tokom osamdesetih godina prošlog veka nalazila u stagflaciji, tako da investicione napore i rast osnovnih sredstava industrije (2,8% prosečno godišnje u periodu 1981-1988)³² nije pratio odgovarajući rast proizvodnje, a što je za posledicu imalo ogroman

²⁹ Čak i da nisu posedovala vrednosno ili funkcionalno očuvanu opremu, mnoga preduzeća (npr. IMT) su posedovala vrednu nepokretnu imovinu čijom prodajom bi se mogla nabaviti savremenija oprema, a proizvodnja prebaciti na neku drugu, jeftiniju lokaciju. Međutim, usled nepostojanja validne industrijske politike, ovo preduzeće otišlo je u stečaj zbog obaveza prema državnoj banci, koja je takođe u stečaju.

³⁰ Zec i Radonjić (2012), str. 716.

³¹ *Strategija poljoprivrede i ruralnog razvoja Republike Srbije za period 2014-2024. godine*, ("Sl. glasnik RS", br. 85/2014). Imajući ovakve podatke u vidu, sasvim je očekivana optimizacija proizvodnje kompanije Sunoko, koja poseduje pet šećerana, ali dve od njih ne rade. Još pre kupovine šećerane TE-TO Senta, šećerana kompanije Sunoko u Baču nije radila, a nakon kupovine fabrike TE-TO došlo je do njenog stečaja, dok je sva šećerna repa predviđena za prerađivanje u ovoj fabrici prebačena i bez problema prerađena u preostale tri šećerane koje su u funkciji (u Vrbasu, Kovačici i Pećincima).

³² Savić (2010), op.cit, str. 311.

rast marginalnog kapitalnog koeficijenta (9,33 u periodu 1981-1988. u odnosu na 4,29 u periodu 1971-1980).³³ Niska efikasnost investicija inače je dugoročna karakteristika jugoslovenske industrije, što je za posledicu imalo hronično nisku iskorišćenost kapaciteta.

Rezultati do kojih smo došli slični su iznosima dobijenim od strane nekih drugih autora, pa je tako, na primer, prosečni kapitalni koeficijent (uzimajući u obzir neto sadašnju vrednost osnovnih sredstava) za nefinansijski sektor privrede Severne Makedonije 1997. prema zvaničnim podacima iznosio 1,59, a prema proceni autora izvedenoj korišćenjem perpetualnog metoda u 1991. iznosio je samo 1,25.³⁴ Treba imati u vidu da je 1997. godine BDP Severne Makedonije iznosio svega 69,8% BDP-a iz 1989,³⁵ pa je i prosečni kapitalni koeficijent znatno porastao u odnosu na 1989, isto kao u slučaju Srbije.

3. INDIKATORI POSLOVANJA PRIVATIZOVANIH PREDUZEĆA PRERAĐIVAČKE INDUSTRIJE SRBIJE U PERIODU 2002-2012.

Obim proizvodnje prerađivačke industrije Srbije 2012. bio je niži za 3,5% u odnosu na 2002. godinu,³⁶ što znači da je tokom ovog perioda proizvodnja stagnirala, tačnije blago opala. U prihodima prerađivačke industrije Srbije najveće učešće tokom celog perioda 2002-2012. imao je izvorni društveni sektor privrede. To učešće usled loše sprovedenog procesa privatizacije smanjilo se sa 88,2% u 2002. godini na 66,5% u 2012. godini.³⁷

Preduzeća prerađivačke industrije koja su privatizovana po Zakonu o privatizaciji iz 2001. godine i za koja imamo kompletne podatke APR, u 2002. godini imala su 336.520 zaposlenih, stalnu imovinu u vrednosti od 798,05 milijardi dinara (stalne cene 2012. godine) i ostvarila su poslovne prihode u iznosu od 518,85 milijardi dinara³⁸ (Tabela 1). U 2012. godini u odnosu na 2002. godinu ovaj skup preduzeća ostvario je oko tri četvrtine prihoda, imao je jednu četvrtinu zaposlenih, i malo manje od polovine vrednosti stalne imovine.³⁹

³³ Ibidem, str. 315.

³⁴ Roberts (2002), p. 68

³⁵ Proračun autora na osnovu *Transition report 2001*, p. 59

³⁶ Proračun autora na osnovu podataka Republičkog zavoda za statistiku

³⁷ Proračun autora na osnovu podataka Agencije za privredne registre

³⁸ Ibidem

³⁹ Ibidem

Tabela 1. *Indikatori poslovanja preduzeća prerađivačke industrije privatizovanih nakon 2001. godine (u 000 RSD, stalne cene 2012)*

Indikator poslovanja	2002.	2012.	2012/2002.
Neuspešni			
Poslovni prihodi	409.182.639	144.298.550	35,3%
Stalna imovina	608.208.542	220.813.095	36,3%
Broj zaposlenih	286.941	55.219	19,2%
Uspešni			
Poslovni prihodi	109.667.427	239.757.908	218,6%
Stalna imovina	189.842.342	143.927.159	75,8%
Broj zaposlenih	49.579	32.261	65,1%
Ukupno			
Poslovni prihodi	518.850.066	384.056.458	74,0%
Stalna imovina	798.050.884	364.740.254	45,7%
Broj zaposlenih	336.520	87.480	26,0%

Izvor: Proračun autora na osnovu podataka Agencije za privredne registre

M. Arsić navodi kako brži rast BDP-a od ostvarenog počev od 2005. nije bio moguć zbog niskih investicija uz izjednačenost stvarnog i potencijalnog BDP-a.⁴⁰ U tom slučaju, nedostatkom investicija moglo bi se objasniti i stagniranje industrijske proizvodnje u prvih osam godina tranzicije do izbijanja svetske ekonomske krize. Prema tom shvatanju industrijska proizvodnja bila je bližu potencijalnog nivoa (sniženog usled ekonomskog obezvređenja osnovnih sredstava) i stagnirala je u skladu sa smanjenim proizvodnim potencijalom, dok bi jedina mogućnost za dinamičniji rast proizvodnje bila u znatnom rastu investicija. Međutim, u 2018. godini BDP Srbije porastao je za 4,4%, dok je učešće bruto fiksnih investicija u BDP-u iznosilo 20,1%. Uz pretpostavku o stopi investicija od 18% potrebnoj da se nadoknadi amortizacija, koju koristi Arsić,⁴¹ vidimo da su nove investicije u 2018. iznosile samo 2% BDP-a. Ovako niske nove investicije uz drugu Arsićevu pretpostavku o kapitalnom koeficijentu 2 ostavljaju mogućnost rasta BDP-a od samo 1%, ukoliko je tačno da je nakon izbijanja krize 2008. godine stvarni BDP Srbije bio približno jednak potencijalnom.

⁴⁰ Arsić (2016), op.cit, str. 39.

⁴¹ Ibidem, str. 32.

Agregatno posmatrano može nam izgledati da je industrija u periodu 2001-2008. usled nedostatka investicija stagnirala na nivou približnom proizvodnom potencijalu (koji je smanjen tokom devedesetih godina), ali ako proučimo strukturu prerađivačke industrije videćemo da postoje dva izrazito divergentna podskupa privatizovanih preduzeća. Kao što je prikazano u Tabeli 1, podelili smo skup privatizovanih preduzeća na neuspešna, odnosno ona koja su u periodu 2002-2012. ostvarila realan pad poslovnih prihoda, i na uspešna koja su ostvarila rast prihoda u istom periodu.

Neuspešna preduzeća predstavljaju ogromnu većinu privatizovanih preduzeća, budući da su 2002. godine ostvarivala 78,9% prihoda, imala 85,3% zaposlenih i 76,2% stalne imovine celog posmatranog skupa privatizovanih preduzeća. U 2012. godini neuspešna preduzeća ostvarila su samo 35,3% prihoda ostvarenih 2002. godine, imala su stalnu imovinu u vrednosti od 36,3% vrednosti stalne imovine koju su imala 2002. godine, kao i svega 19,2% odnosno manje od jedne petine broja zaposlenih u 2002.

Dakle, ogromna većina privatizovanih preduzeća prerađivačke industrije u 2012. godini ostvarila je samo jednu trećinu prihoda koji su već bili ostvareni 2002. godine, nakon ratova, sankcija Ujedinjenih nacija i hiperinflacije devedesetih godina, kao i nakon izvršenog dezinvestiranja (ekonomskog obezvređenja osnovnih sredstava) u njima. Preduzeća koja su po obimu prihoda činila gotovo četiri petine celog posmatranog skupa preduzeća, a po broju zaposlenih i više od toga, nakon 2000. godine nisu stagnirala na novom, nižem potencijalnom nivou proizvodnje, već je njihov obim proizvodnje nastavio da strmoglavo pada, jednakom brzinom kao tokom devedesetih godina. Postavlja se opravdano pitanje, zašto je u 2012. godini u ovim preduzećima ostvareno svega 35,3% prihoda ostvarenih u 2002. godini, kao godini na početku drugog talasa tranzicije, kada su svi negativni faktori vezani za devedesete godine prošlog veka već ostvarili dejstvo. Umesto da prihodi ostvareni u 2002. godini reflektuju novi, niži proizvodni potencijal prerađivačke industrije i da očekivano stagniraju tokom narednih godina usled nedostatka investicija, došlo je do njihovog daljeg vrtoglavog pada, i to za čitavih 65%.

Privid stagniranja proizvodnje prerađivačke industrije održavao je manji broj uspešno privatizovanih preduzeća, koja su 2012. više nego udvostručila prihode u odnosu na 2002. Pored ovih preduzeća, u popunjavanju proizvodnog gepa neuspešnih preduzeća učestvovala su i uspešno privatizovana preduzeća po Zakonu o svojinskoj transformaciji iz 1997. godine (ili privatizovana još ranije), kao i izvorna privatna domaća i strana preduzeća.

Divergentna kretanja unutar skupa privatizovanih preduzeća prerađivačke industrije mogu se indirektno uočiti i na osnovu marginalnog kapitalnog koeficijenta industrije Srbije, koji je u periodu 2001-2007. iznosio čak 15,81.⁴² Na prvi pogled može izgledati da se investiraju značajna sredstva, ali da proizvodnja stagnira. Zapravo, proizvodnja većine preduzeća u ovom periodu beleži ogroman pad, što „prikriva“ ostvareni rast proizvodnje manjeg broja uspešno privatizovanih preduzeća na bazi izvršenih investicija. Izrazito niske stope rasta proizvodnje prerađivačke industrije, i pored značajnog iznosa investicija i posledično abnormalno visok marginalni kapitalni koeficijent stoga nam ne govore o „promašenim“ investicijama, već o izrazito divergentnim kretanjima proizvodnje dva osnovna podskupa privatizovanih preduzeća prerađivačke industrije, a što za posledicu na agregatnom nivou ima stagniranje industrijske proizvodnje. U neuspešnim preduzećima zapravo ni nema nikakvog investiranja, već upravo suprotno dolazi do dezinvestiranja, tj. rasprodaje osnovnih sredstava, velikog smanjenja i na kraju potpunog prestanka proizvodnje.

Usled divergentnih kretanja u manjem broju uspešno privatizovanih u odnosu na veliku većinu neuspešno privatizovanih preduzeća, učešće neuspešnih u poslovnim prihodima smanjilo se sa 78,9% u 2002. na 37,6% u 2012. godini. U istom periodu učešće neuspešnih u stalnoj imovini smanjeno je sa 76,2% na 60,5%, a u broju zaposlenih sa 85,3% na 63,1%⁴³ Neuspešna preduzeća 2002. godine imala su slično učešće u poslovnim prihodima i stalnoj imovini, pa je prosečni koeficijent efikasnosti stalne imovine takođe bio vrlo sličan – 0,67 kod neuspešnih i 0,58 kod uspešnih.⁴⁴ Ostaje nejasno zašto je uspešnost poslovanja nakon privatizacije bila toliko različita kod ove dve grupe preduzeća, ako je iskorišćenost kapaciteta bila na sličnom, niskom nivou. Ako su kapaciteti neuspešnih preduzeća obezvređeni, to se moralo odslikavati u relativno visokom koeficijentu efikasnosti i pored niskog obima proizvodnje, usled visoke otpisane vrednosti stalne imovine.

U uspešnim preduzećima prihodi su rasli isključivo na osnovu rasta produktivnosti jer je broj zaposlenih doživeo veliki pad. Produktivnost je rasla isključivo na bazi povećanja iskorišćenosti kapaciteta, a ne po osnovu ulaganja u njihovo proširenje i modernizaciju, budući da je vrednost stalne imovine 2012. bila niža nego 2002. Na primer, u slučaju uspešnih stranih preduzeća prodatih putem tendera prosečni koeficijent efikasnosti stalne imovine porastao je sa 1,00 na 1,95 jedinica poslovnih prihoda u periodu 2002-2012. U tom periodu

⁴² Savić (2010), op. cit, str. 315.

⁴³ Proračun autora na osnovu podataka Agencije za privredne registre

⁴⁴ Proračun autora na osnovu podataka Agencije za privredne registre i Agencije za privatizaciju

vrednost stalne imovine je opala, ali je vrednost obrtne imovine (pre svega zaliha materijala) povećana za 39,5%, pa je učešće obrtne imovine u ukupnoj imovini skočilo sa 31,4% u 2002. na 60,1% u 2012.⁴⁵

Zanimljivo je uočiti da je većina neuspešnih preduzeća prodana domaćim licima, a većina uspešnih stranim kupcima. Nažalost, samo manji deo preduzeća je prodan stranim investitorima iz iste branše, kadrim da izvrše velike investicije u modernizaciju i proširenje proizvodnje, kao i uvođenje novih tehnologija. Učešće preduzeća prodanih stranim licima u poslovnim prihodima svih preduzeća privatizovanih po Zakonu o privatizaciji iz 2001. godine u 2002. godini iznosilo je samo 26,8%, ali se 2012. popelo na 45,4% usled znatno lošijeg učinka domaćih preduzeća. Učešće preduzeća u stranom vlasništvu u prihodima svih uspešnih preduzeća 2012. iznosilo je 56,4%, što znači da su strana preduzeća, i pored niske zastupljenosti u prihodima svih privatizovanih preduzeća, ipak činila većinu uspešnih preduzeća. Takođe, 77,5% prihoda stranih preduzeća ostvarila su uspešna strana preduzeća.⁴⁶

Sa druge strane, neuspešna preduzeća u domaćem vlasništvu 2002. godine generisala su 89,5% prihoda svih domaćih preduzeća.⁴⁷ Pošto su domaća preduzeća 2002. godine ostvarila 73,2% prihoda svih privatizovanih preduzeća, zaključujemo da je većina celog skupa privatizovanih preduzeća poslovala neuspešno usled dominantne prodaje nekompetentnim domaćim fizičkim i pravnim licima, vrlo često sa sumnjivo stečenim kapitalom.

4. FAKTORI PROFITABILNOSTI IZVORNIH PRIVATNIH DOMAĆIH PREDUZEĆA I IZVORNIH DRUŠTVENIH STRANIH PREDUZEĆA 2012.

Usled oskudice kapitala kao faktora proizvodnje i višestruko viših kamatnih stopa u Srbiji u odnosu na prosek zemalja EU tokom tranzicionog perioda (prouzrokovanih izrazito restriktivnom monetarnom politikom NBS i visokom premijom rizika zemlje za Srbiju) domaći preduzetnici su imali veliki podsticaj da nova preduzeća otvaraju u sektoru usluga. Dodatni podsticaj ekspanziji uslužnog sektora dolazio je po osnovu ogromne prećenjenosti dinara, kao i izrazito jeftine radne snage, usled visoke i rastuće stope nezaposlenosti. Kao rezultat svega navedenog, u 2012. godini 71,6% poslovnih prihoda realnog sektora pri-

⁴⁵ Ibidem

⁴⁶ Ibidem

⁴⁷ Ibidem

vrede Srbije ostvaren je u nerazmenljivom sektoru. Dve trećine (66,6%) prihoda nerazmenljivog sektora ostvarila su izvorna privatna domaća preduzeća. Sa druge strane, izvorna društvena preduzeća generisala su 62,4% prihoda razmenljivog sektora, dok je učešće izvornih privatnih domaćih preduzeća bilo 27,3%, a stranih preduzeća svega 10,3%.⁴⁸ Dakle, većinu proizvodnje prerađivačke industrije ostvarila su izvorna društvena preduzeća, dok su izvorna privatna domaća preduzeća bila orijentisana ka sektoru usluga, koji je i dominantan u strukturi realnog sektora privrede. Doprinos stranih greenfield investicija industrijskoj proizvodnji takođe je bio izrazito skroman.

Da bismo dokazali postojanje ogromnih podsticaja otvaranju izvornih privatnih domaćih preduzeća u sektoru usluga, izvršili smo regresionu analizu izvora profitabilnosti dva skupa preduzeća u 2012. godini: srednjih i velikih izvornih privatnih preduzeća u domaćem vlasništvu i izvornih društvenih preduzeća u stranom vlasništvu kao najzdravijeg podskupa realnog sektora srpske privrede.

Zavisna varijabla u regresionom modelu je stopa poslovnog dobitka (poslovni dobitak / poslovni prihodi) kao varijabla koja je pod direktnim uticajem poslovnih procesa preduzeća i njihove konkurentnosti, tj. iznosa poslovnih rashoda (ne uzimaju se u obzir finansijski i ostali prihodi i rashodi). U analizi je korišćeno pet nezavisnih varijabli datih kao učešće u poslovnim prihodima: troškovi bruto zarada i naknada zarada, amortizacije, materijala, proizvodnih usluga i nabavna vrednost prodate robe.

Iz skupa srednjih i velikih izvornih privatnih preduzeća u domaćem vlasništvu uzet je uzorak od 81 preduzeća i rezultati analize faktora njihove profitabilnosti prikazani su u Tabeli 2. Za analizu je korišćen ekonometrijski programski paket Gretl, a kao relevantan uzet je model ponderisanih najmanjih kvadrata, budući da je testiranjem modela običnih najmanjih kvadrata ustanovljena prisutnost heteroskedastičnosti, korišćenjem White-ovog testa. U Tabeli 2. uokvireni su stopa troškova bruto zarada i stopa troškova amortizacije, jer se na osnovu njih najbolje vidi karakter izvornih privatnih domaćih preduzeća. Najveći uticaj na stopu poslovnog dobitka ima stopa troškova bruto zarada i taj uticaj je čitavih 2,75 puta veći od uticaja stope troškova amortizacije, koja ima najmanji uticaj na stopu poslovnog dobitka od svih nezavisnih varijabli. Uticaj svih posmatranih nezavisnih varijabli je statistički značajan, a korigovani koeficijent determinacije iznosi 0,86.

⁴⁸ Đerasimović (2017), str. 261.

Tabela 2. Rezultati modela ponderisanih najmanjih kvadrata analize faktora profitabilnosti izvorno privatnih domaćih preduzeća

Model 1: Heteroskedasticity-corrected, using observations 1-81
Dependent variable: posl_rezultat

	<i>Coefficient</i>	<i>Std. Error</i>	<i>t-ratio</i>	<i>p-value</i>	
const	59,0942	4,20011	14,0697	<0,0001	***
zarade	-0,768348	0,0807047	-9,5205	<0,0001	***
amortizacija	-0,279514	0,120885	-2,3122	0,0235	**
materijal	-0,541624	0,045888	-11,8032	<0,0001	***
roba	-0,589459	0,0417184	-14,1295	<0,0001	***
proiz_usluge	-0,548169	0,0462267	-11,8583	<0,0001	***

Statistics based on the weighted data:			
Sum squared resid	176,9617	S.E. of regression	1,536063
R-squared	0,868943	Adjusted R-squared	0,860206
F(5, 75)	99,45418	P-value(F)	1,19e-31
Log-likelihood	-146,5841	Akaike criterion	305,1683
Schwarz criterion	319,5349	Hannan-Quinn	310,9324

Statistics based on the original data:			
Mean dependent var	8,519017	S.D. dependent var	7,383087
Sum squared resid	7336,165	S.E. of regression	9,890174

Izvor: Proračun autora na osnovu podataka Agencije za privredne registre

Analiza uzorka od 86 izvornih društvenih preduzeća u stranom vlasništvu data je u Tabeli 3. U analizi je u ovom slučaju korišćen model običnih najmanjih kvadrata, budući da je White-ov test pokazao odsustvo heteroskedastičnosti. Na stopu poslovnog dobitka izvornih društvenih preduzeća u stranom vlasništvu ubedljivo najveći uticaj imala je stopa troškova amortizacije, a taj uticaj je više od dva puta veći u odnosu na uticaj stope troškova bruto zarada. Pri tome, uticaj troškova bruto zarada ne razlikuje se značajnije od uticaja ostalih nezavisnih varijabli korišćenih u analizi. Uticaj svih nezavisnih varijabli je statistički značajan, a korigovani koeficijent determinacije iznosi oko 0,74.

Ceo skup izvornih privatnih domaćih preduzeća 2012. ostvario je stopu poslovnog dobitka od 5,4%, dok je učešće troškova bruto zarada u poslovnim prihodima iznosilo takođe 5,4%. Prosečne bruto zarade zaposlenih iste godine iznosile su svega 37,2 hiljade dinara. U izvornim društvenim preduzećima u stranom vlasništvu prosečne bruto zarade iznosile su 91,2 hiljade dinara, a stopa poslovnog dobitka iznosila je 11,1%, što je dva puta više od stope izvornih privatnih domaćih preduzeća.

Kada bi i izvorna privatna domaća preduzeća isplaćivala prosečne bruto zarade u visini od 91,2 hiljade dinara koliko su iznosile u privatizovanim stra-

nim preduzećima, uz nepromenjene poslovne prihode učešće troškova bruto zarada u poslovnim prihodima popelo bi se na čak 13,25%, dok bi poslovni rezultat postao negativan, sa stopom poslovnog gubitka od 2,4%. Jasno se vidi radno intenzivni i pretežno uslužni karakter izvornog privatnog domaćeg sektora, budući da je učešće troškova bruto zarada u poslovnim prihodima privatizovanih stranih preduzeća od 7,6% samo 40% veće nego kod izvornog privatnog domaćeg sektora, i pored skoro 2,5 puta većih bruto zarada zaposlenih. U slučaju postojanja istih bruto zarada u izvornom privatnom domaćem sektoru, učešće troškova bruto zarada u poslovnim prihodima bilo bi 74% veće od učešća privatizovanih stranih preduzeća. I pored izrazito niskih bruto zarada zaposlenih, izvorna privatna domaća preduzeća 2012. znatno nižu stopu poslovnog dobitka od svetskog proseka u 2013. godini (8,6%), kao i proseka zemalja u razvoju (8,3%), Zapadne Evrope (8,5%), i SAD (10,6%).⁴⁹ Sa druge strane, stopa poslovnog dobitka privatizovanih stranih preduzeća u 2012. godini od 11,1% viša je od proseka u svim pomenutim delovima sveta u 2013. godini. U Srbiji je 2013. godine prosečna stopa poslovnog dobitka u celom realnom sektoru privrede iznosila svega 4,4%.⁵⁰

Tabela 3. Rezultati modela ONK analize faktora profitabilnosti izvornih društvenih stranih preduzeća

Model 1: OLS, using observations 1-86					
Dependent variable: posl_rezultat					
	<i>Coefficient</i>	<i>Std. Error</i>	<i>t-ratio</i>	<i>p-value</i>	
const	71,7385	4,25177	16,8726	<0,0001	***
zarade	-0,801674	0,0898765	-8,9197	<0,0001	***
amortizacija	-1,6361	0,192839	-8,4843	<0,0001	***
materijal	-0,706523	0,0464994	-15,1942	<0,0001	***
roba	-0,729091	0,0771704	-9,4478	<0,0001	***
proiz_ustuge	-0,824189	0,0721544	-11,4226	<0,0001	***
Mean dependent var	7,140916	S.D. dependent var	10,04932		
Sum squared resid	2093,250	S.E. of regression	5,115234		
R-squared	0,756147	Adjusted R-squared	0,740906		
F(5, 80)	49,61318	P-value(F)	4,05e-23		
Log-likelihood	-259,2901	Akaike criterion	530,5802		
Schwarz criterion	545,3063	Hannan-Quinn	536,5068		

Izvor: Proračun autora na osnovu podataka Agencije za privredne registre

⁴⁹ Živanović (2019), str. 51.

⁵⁰ Ibidem

Na osnovu iznetih podataka, možemo jasno zaključiti da su, zahvaljujući kapitalnoj intenzivnosti i visokoj profitabilnosti (natprosečnoj u svetskim razmerama), strana privatizovana preduzeća u mogućnosti da svojim radnicima isplaćuju dva i po puta više prosečne bruto zarade od proseka u sektoru izvornih privatnih domaćih preduzeća. Izvorna privatna domaća preduzeća su 2012. profitabilno poslovala samo zahvaljujući izuzetno niskim troškovima zarada zaposlenih, koje su mogla da ostvare usled visoke nezaposlenosti, te su stoga (kao i zbog visoke cene kapitala u odnosu na zemlje EU) domaći preduzetnici imali izuzetno jak podsticaj da nova preduzeća osnivaju u sektoru usluga ili eventualno u tradicionalnim, radno intenzivnim granama industrije (tekstilna, industrija nameštaja i sl), gde nisu potrebna velika ulaganja kapitala. U kontekstu izrazito niske profitabilnosti izvornih privatnih domaćih preduzeća i visokih kamatnih stopa u Srbiji postaje jasno zašto su investicije u Srbiji i dalje niske. U 2013. godini 77,2% investicija finansirano je iz sopstvenih sredstava (zadržane dobiti) investitora, dok je svega 15% finansirano iz kredita poslovnih banaka.⁵¹ Profitabilnost izvornih privatnih domaćih preduzeća je dva puta niža u odnosu na privatizovana strana preduzeća i pored 2,5 puta nižih prosečnih bruto zarada zaposlenih, dok isplatu istih bruto zarada kao u privatizovanim stranim preduzećima domaći preduzetnici ne bi mogli da podnesu, jer bi u tom slučaju ostvarivali poslovni gubitak.

5. ZAKLJUČAK

Usled neadekvatne ekonomske politike vođene tokom drugog talasa tranzicije Srbije, prerađivačka industrija nakon 2001. godine beleži stagnaciju proizvodnje, koja je rezultat nastavka velikog pada proizvodnje većine bivših društvenih preduzeća, započetog devedesetih godina prošlog veka. Kapaciteti prerađivačke industrije u 2002. realno su smanjeni za više od 40% u odnosu na 1988-89, ali je njihova iskorišćenost čak i na početku 2000-ih iznosila manje od 50%. Kapaciteti industrije Srbije su 1988-89. bili iskorišćeni u iznosu od 75%, tako da je, i pored smanjenja realne vrednosti kapaciteta tokom devedesetih godina, potencijalna maksimalna proizvodnja u 2002. godini bila daleko veća od ostvarene te godine. Usled loše sprovedenog procesa privatizacije vrednost kapaciteta se smanjivala i nakon 2002. godine, pa je 2012. bila manja za 30% u odnosu na 2002.

⁵¹ Đerasimović (2015), op.cit, str. 237.

Analiza poslovanja preduzeća privatizovanih nakon 2001. godine jasno nam je pokazala da se stagnacija industrijske proizvodnje nakon 2002. godine dogodila pre svega zbog ogromnog pada proizvodnje velike većine privatizovanih preduzeća, dok je manji broj privatizovanih preduzeća uspešno oporavljen, zahvaljujući prodaji stranim kupcima iz iste branše. Izvorna privatna domaća preduzeća nisu dala veći doprinos rastu industrijske proizvodnje usled podsticaja za otvaranje ovih preduzeća pre svega u sektoru usluga. Sprovedenjem analize izvora profitabilnosti za dva skupa preduzeća – izvornih privatnih u domaćem vlasništvu i stranih privatizovanih jasno smo pokazali da glavni uticaj na profitabilnost u slučaju prve grupe preduzeća imaju troškovi bruto zarada zaposlenih, a u slučaju druge grupe (kapitalno intenzivnije) troškovi amortizacije.

Relativna oskudica kapitala uz neadekvatnu ekonomsku politiku dovela je do hronično niskih investicija, tako da izvorni privatni sektor nije mogao da nadomesti veliki pad proizvodnje većine izvornih društvenih preduzeća. Usled toga, prerađivačku industriju i dalje većinski čine nedovoljno oporavljena bivša društvena preduzeća, što opredeljuje i izrazito spor rast proizvodnje prerađivačke industrije, koja još uvek nije dostigla ni polovinu maksimalnog nivoa koji je ostvarila 1989. godine.

LITERATURA

Agencija za privatizaciju Republike Srbije

Agencija za privredne registre Republike Srbije

Arsić, M. (2016), „Dugoročne posledice ekonomskog sloma privrede Srbije tokom 90-ih godina 20-og veka“, *Ekonomске ideje i praksa*, broj 22, str. 23-41.

Đerasimović, S. (2015), „Makroekonomski značaj privatizacije i restrukturiranja preduzeća u Srbiji“, u Živković, B. i Cerović, B. (red.) (2015), *Ekonomska politika Srbije u 2015. g.*, Ekonomski fakultet u Beogradu, Beograd, str. 229-250.

Đerasimović, S. (2017), „Konkurentnost preduzeća u Srbiji prema izvornom svojinskom obliku: preporuke za unapređenje podrške Razvojne agencije Srbije“, u Jakšić et al. (red.) (2017), *Strukturne reforme i uloga regulatornih tela u Srbiji*, Ekonomski fakultet u Beogradu, Beograd, str. 259-275.

<https://data.worldbank.org/indicator/BN.CAB.XOKA.GD.ZS> [Pristupljeno: 25.09.2019]

<https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/teibs070/default/table?lang=en>
[Pristupljeno: 27.09.2019]

<https://www.blic.rs/biznis/guverner-trazi-hitnu-stabilizaciju-cena-hrane/mtpwhgq>
[Pristupljeno: 24.09.2019]

<http://www.gs.gov.rs/lat/strategije-vs.html> [Pristupljeno: 27.09.2019]

<http://www.stat.gov.rs> [Pristupljeno: 26.09.2019]

Nacionalni program ruralnog razvoja od 2011. do 2013. godine, „Sl. glasnik RS”, br. 15/2011

Roberts, B. W. (2002), „An Analysis of Macedonian Economic Growth During 1997-2001”, *Bulletin of the Ministry of Finance*, 11-12/2002, Pp. 67-71

Savić, Lj. (2010), *Ekonomika industrije*, Ekonomski fakultet u Beogradu, Beograd

Statistički godišnjak Jugoslavije 1990, Savezni zavod za statistiku, Beograd

Statistički godišnjak SR Srbije 1990, Republički zavod za statistiku, Beograd

Strategija poljoprivrede i ruralnog razvoja Republike Srbije za period 2014-2024. godine, „Sl. glasnik RS”, br. 85/2014

Šojić, M. (2014), „Industrija Srbije (1990-2013)”, u Očić, Č. (ur.) (2014), *Moguće strategije razvoja Srbije*, SANU, Beograd, str. 287-296.

Transition report 2001, European Bank for Reconstruction and Development, London

Zec, M. i Radonjić, O. (2012), „Ekonomski model socijalističke Jugoslavije: saga o autodestrukciji”, *Sociologija*, Vol. LIV (2012), N° 4, str. 695-720.

Živanović, M. (2019), „Analiza profitabilnosti privrede Srbije”, *Kvartalni monitor ekonomskih trendova i politika u Srbiji*, broj 56, str. 50-57.

