

Pregledni članak

UDK: 338:339.137.2(497.11)

doi: 10.5937/ekonhor1202099M

SISTEMSKA OGRANIČENJA KONKURENTNOSTI PRIVREDE SRBIJE

Ljiljana Maksimović*

Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu

U radu se analiziraju načini merenja konkurentnosti kao i Globalni indeks konkurentnosti koji, prema metodologiji Svetskog ekonomskog foruma, rangira konkurentnost zemalja u globalnim okvirima. Polazi se od hipoteze da su makroekonomske performanse nacionalnih privreda u pozitivnoj korelaciji sa njihovim globalnim indeksom konkurentnosti, koja se dokazuje na primeru Srbije, Hrvatske, Slovenije i Slovačke. Druga hipoteza je da su loše makroekonomske performanse privrede Srbije i loš rang prema Globalnom indeksu konkurentnosti, rezultat sistemskih ograničenja u privredi Srbije. Analiza u radu ukazuje da su sistemska ograničenja, kao što su koncept tranzicije (privatizacije) i njegova realizacija, koncept makroekonomske stabilizacije, koncept institucionalnih reformi i koncept restrukturiranja privrede, glavni uzročnici nekonkurentnosti privrede Srbije.

Ključne reči: konkurentnost, globalni indeks konkurentnosti, sistemska ograničenja

JEL Classification: E02, D02, F43, O11, O12

UVOD

Predmet analize je konkurentnost privrede Srbije koja se komparira sa konkurentnošću Slovenije, Hrvatske, Slovačke. Cilj rada je da ukaže da su sistemska ograničenja u privredi Srbije bila izraženija u odnosu na pomenute zemlje u tranziciji, što se odrazilo i na spoljnotrgovinski bilans i globalni indeks konkurentnosti posmatranih zemalja. U radu se polazi od sledećih hipoteza: prva hipoteza je da su makroekonomske performanse Srbije i posmatranih

zemalja u pozitivnoj korelaciji sa njihovim globalnim indeksom konkurentnosti; druga hipoteza je da su sistemska ograničenja u privredi Srbije (koncept tranzicije, koncept makroekonomske stabilizacije, koncept institucionalnih reformi i restrukturiranja javnih preduzeća) glavni uzročnici nekonkurentnosti privrede Srbije.

U cilju potvrde postavljenih hipoteza koristi se komparativna analiza makroekonomskih performansi i globalnog indeksa konkurentnosti Srbije i posmatranih zemalja i Pirsonov koeficijent korelacije između globalnog indeksa konkurentnosti i GDP p/c analiziranih zemalja.

* *Korespondencija:* Lj. Maksimović, Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu, Đ. Pucara 3, 34000 Kragujevac, Srbija;
e-mail: maksimoviclj@kg.ac.rs

O KONCEPTU NACIONALNE KONKURENTNOSTI

Ekonomisti nacionalnu konkurentnost shvataju i definišu na različite načine, tako da se koncepti nacionalne, međunarodne i globalne konkurentnosti u mnogim aspektima preklapaju. Pored brojnih formalnih razlika u definisanju nacionalne, međunarodne i globalne konkurentnosti, većina definicija sadrži brojne zajedničke elemente. Tako se u svim definicijama konkurentnosti naglašava sposobnost zemlje da dostigne održive visoke stope ekonomskog rasta GDPp/c i sposobnost da proizvodi dobra i usluge koji zadovoljavaju test svetskog tržišta. U skladu sa raznovrsnošću koncepata konkurentnosti, razvijeni su i različiti pristupi u merenju konkurentnosti. McFetridge (1995) zaključuje da se generalno mogu izdvojiti dve opcije u merenju konkurentnosti. Prva se bazira na određivanju dohotka *per capita* ili rastu produktivnosti, a druga na određivanju učinka u međunarodnoj trgovini.

Savremeni koncept konkurentnosti jedne privrede podrazumeva da se kompanije bore za tržišta i resurse i da koriste poslovne strategije kako bi poboljšale svoje učinke i profitabilnost na nacionalnom i međunarodnom nivou. On povezuje mikroekonomske i makroekonomske faktore konkurentnosti (Nurbel, 2007), odnosno cenovnu konkurentnost (koja je mikroekonomski koncept) sa spoljnotrgovinskim bilansom (koji predstavlja makroekonomski koncept). Mikroekonomski koncept cenovne konkurentnosti bazira se na troškovima i poslovnoj strategiji firme i utiče na spoljnotrgovinski bilans putem izvoznih i uvoznih cena. S druge strane, makroekonomski faktori kao što su devizni kursevi (na koje firma ne može da utiče), deluju na cenovnu konkurentnost firme. Mikroekonomske odluke firme i makroekonomski faktori utiču na cenovnu konkurentnost izvoza i uvoza, a cenovna konkurentnost je snaga koja pokreće trgovinske tokove i utiče na trgovinski bilans.

Cenovna konkurentnost nije jedina odrednica trgovinskog bilansa. On odražava kolektivne akcije pojedinačnih potrošača, firmi i vlade, i predstavlja razliku između domaće agregatne proizvodnje i agregatne potrošnje. Kada zemlja troši više nego što proizvodi, imaće deficit čak i kada su radnici (prema

najamninama) i proizvođači (prema cenama proizvoda) konkurentni na svetskom tržištu.

Cene su mera konkurentnosti u datom trenutku. Konkurentnost u dugom roku bazira se na kvalitetu resursa koje firme koriste u proizvodnji dobara i usluga, kao i na odlukama domaćinstava, firmi i vlade da troše i štede. Pored navedenog, brojni su faktori koji utiču na dugoročnu sposobnost zemlje da proizvodi i da se takmiči na svetskom tržištu: efikasnost sa kojom finansijska tržišta transformišu štednju u investicije, sposobnost i brzina prihvatanja tehnoloških inovacija, sposobnost radnika da steknu veštine koje zahteva tržište rada, kvalitet poslovnih odluka menadžmenta i političkih odluka vlade i drugi faktori (Dani, 2007).

Danas je pažnja fokusirana na značaj konkurentskih prednosti nacija i njihov uticaj na ekonomski rast i životni standard (Porter et al, 2001). Osnovna ideja je da ukoliko zemlja efikasno identifikuje pravi izvor svoje konkurentnosti, onda će se suočiti sa manje problema tokom ekonomskog razvoja. U tom kontekstu konkurentnost je povezana sa produktivnošću. Rast produktivnosti jeste ključni faktor rasta dohotka *per capita*; ključni faktor rasta produktivnosti jeste inovativnost; ključni faktor inovativnosti jeste funkcionisanje romba nacionalne prednosti (klastera) kao inovativnog sistema. Prema Porteru (1990) zemlje sa jakim klasterima imaju više stope rasta produktivnosti i nesumnjivu prednost u odnosu na zemlje sa slabim klasterima. U tom kontekstu važno je razumeti determinante produktivnosti i stopu rasta produktivnosti u konkretnim delatnostima i segmentima industrije (Porter, 2008).

Prema Porteru (1990), međunarodnu konkurentnost opredeljuju sledeći fenomeni: 1) makroekonomski fenomeni kao što su devizni kursevi, kamatne stope, budžetski deficit; 2) jeftina i obilna radna snaga; 3) raspoloživost prirodnih resursa; 4) različite menadžerske prakse; 5) niski jedinični troškovi radne snage; 6) pozitivni trgovinski bilans; 7) visoka i stalno rastuća produktivnost.

Koncept nacionalne konkurentnosti kritikovao je Pol Krugman (1994), istakavši da domaći faktori dominantno utiču na nivo GDPp/c i blagostanja, a ne nacionalna konkurentnost potvrđena na svetskom tržištu. On naglašava da se u definisanju nacionalne

konkurentnosti ističe značaj strukturalnih faktora (produktivnosti, inovacija, veština) a zanemaruje suština konkurentne prednosti, a to su komparativne prednosti. Kada ekonomije trguju, one se ne takmiče na konfrontirajući način (kao što to čine firme), već posluju tako da svaka strana ima određenu korist (*plus-sum game*). Zemlje se specijalizuju za ona dobra koja proizvode jeftino, odnosno čiji su oportunitetni troškovi niži (Krugman & Obstfeld, 2003).

Danas je opšteprihvaćen indikator globalne konkurentnosti zemalja Globalni indeks konkurentnosti (GCI), utvrđen prema metodologiji Svetskog ekonomskog foruma (WEF), iako su analitičari ukazali na nedostatke i manjkavosti u njegovom koncipiranju (Smit, 2010). Istraživači WEF-a su pomoću koncepta GCI izvršili sintezu mikroekonomskih i makroekonomskih pokazatelja konkurentnosti, uvažavajući i usaglašavajući preporuke teorije rasta i razvoja, savremene institucionalne ekonomije i primenjene poslovne ekonomije. Na taj način teorijski i praktično su povezali strategijske aspekte poslovne konkurentnosti na nivou pojedinačnog preduzeća sa ukupnim okruženjem na nivou sektora, industrija i cele privrede (Maksimović, 2010a). Analize su pokazale (Schuller & Lidbom, 2009) da zemlje koje su visoko rangirane prema GCI su visoko rangirane prema dohotku *per capita*, odnosno prema životnom standardu. Pearson-ov koeficijent korelacije između ranga GCI i GDP *per capita* je veoma visok i pozitivan.

GCI je kompozitni indeks koji se formira kao ponderisani prosek vrednosti dvanaest stubova konkurentnosti (Institucije, Infrastruktura, Makroekonomska stabilnost, Zdravstvo i primarno obrazovanje, Visoko obrazovanje i obuka, Efikasnost tržišta dobara, Efikasnost tržišta rada, Sofisticiranost finansijskog tržišta, Tehnološka spremnost, Veličina tržišta, Sofisticiranost poslovnih procesa i Inovacije). Navedeni stubovi obuhvataju mikroekonomske i makroekonomske faktore koji zajedno sa institucijama određuju konkurentnost nacionalne privrede u globalnim okvirima. Svaki od navedenih stubova predstavlja kompozitni indeks koji se formira kao ponderisani prosek podindikatora. Kompozitni indikatori se dobijaju agregiranjem više pojedinačnih indikatora, koji mere posebne dimenzije posmatranog višedimenzionalnog fenomena. Metodologija za

konstrukciju kompozitnih indeksa oslanja se na konzistentan teorijski okvir, na izbor pojedinačnih indikatora, na korišćenje odgovarajućeg tipa multivarijacione analize i određivanje sistema pondera i procedure agregiranja. Vrednosti podindikatora se dobijaju ili iz statističkih izveštaja ili na osnovu standardizovanih anketa, koje svake godine popunjava "top" menadžment reprezentativnog uzorka preduzeća. Vrednost podindikatora za koje ne postoje međunarodno uporedive baze podataka određuju se samo na osnovu ankete i to rangiranjem od 1 do 7 (uslovi poslovanja, tržišna klima, sloboda štampe, pravna regulativa, politička situacija, sofisticiranost finansijskih tržišta, efikasnost antimonopolske politike).

Za obračun podindikatora konkurentnosti kao što su stopa inflacije, budžetski deficit, nivo poreza, broj telefonskih linija, broj procedura da se započne posao, koriste se međunarodno uporedive baze podataka Ujedinjenih nacija, Svetske banke, MMF, Međunarodne trgovinske organizacije. U okviru GIC učešće podataka iz ankete (primarni podaci ili *soft data*) je oko 70%, dok je učešće sekundarnih, tvrdih podataka (*hard data*) oko 30%.

Činjenica da se neke kategorije koje su važne za konkurentan profil jedne zemlje mogu oceniti samo putem ankete, sadrži mogućnost da ocene podindikatora budu precenjene ili potcenjene. Nerealna ocena podindikatora se preko stubova konkurentnosti prenosi i na konačnu vrednost Globalnog indeksa konkurentnosti i na rang zemlje.

KONKURENTSKA POZICIJA SRBIJE, HRVATSKE, SLOVENIJE I SLOVAČKE

Pozicija Srbije na rang listi zemalja po konkurentnosti WEF vrlo je nepovoljna. U izveštaju WEF za 2011. godinu, Srbija je rangirana kao 95. na listi od 142 zemlje, dok Hrvatska ima rang 76, Slovenija 57 i Slovačka 69.

Srbija se prema GDP po stanovniku (5233 US\$), a prema metodologiji WEF-a, nalazi na srednjem nivou razvijenosti, tj. u drugoj fazi razvoja, u kojoj se kao ključni pokretači konkurentnosti nalaze stubovi

Tabela 1 Rang i vrednost indeksa za Srbiju, Hrvatsku, Sloveniju i Slovačku u 2011.

Zemlja	GDP/pc US\$	GCI, rang	Oцена (1-7)	Osnovni uslovi, rang	Faktori efikasnosti, rang	Faktori inovativnosti, rang
Srbija	5233	95	3,9	88	90	118
Hrvatska	13720	76	4,1	52	72	82
Slovenija	23706	57	4,3	39	51	45
Slovačka	16104	69	4,2	60	44	71

Izvor: The Global Competitiveness Report 2011-2012

iz grupe Faktori povećanja efikasnosti. Na realne nedostatke konkurentnosti Srbije ukazuju niske vrednosti podindikatora iz ove grupe, a posledično i izuzetno loš rang (Tabela 2).

Tabela 2 Najslabiji podindikatora iz grupacije faktori povećanja efikasnosti u Srbiji (2011)

Faktori povećanja efikasnosti	Vrednost	Rang
Stepen obuke zaposlenih	2,9	132
Intenzitet lokalne konkurencije	3,6	136
Stepen tržišne dominacije	2,5	139
Efektivnost antimonopolske politike	2,8	137
Sofisticiranost kupaca	2,2	136
Poverenje u profesionalni menadžment	3,3	133
Odliv mozgova	1,8	139
Prihvatanje tehnologije od strane firmi	3,7	136
Kooperacija radnika i poslodavaca	3,3	136

Izvor: The Global Competitiveness Report 2011-2012

Dok je intenzitet lokalne konkurencije u Srbiji ranga 136, u Sloveniji je 51, u Hrvatskoj 115, a u Slovačkoj 37. Prema prihvatanju tehnologije od strane firmi, Srbija je rangirana na 136. mestu, Slovenija ima rang 84,

Hrvatska 80, a Slovačka 58. Srbija po odlivu mozgova zauzima rang 139, Slovenija 58, Hrvatska 128, a Slovačka 111. Rang Srbije prema stepenu tržišne dominacije je 136, Slovenije 63, Hrvatske 119, a Slovačke 50.

U strukturi faktora povećanja efikasnosti dominiraju "meki" indikatori (65%), čija se vrednost određuje pomoću anketa. Kako su u pitanju subjektivne ocene u procesu međunarodnog poređenja, može doći do potcenjivanja ili precenjivanja podindikatora i do uticaja na objektivnost pozicije koju neka zemlja zauzima.

Tabela 3 Učešće "mekih" i "tvrdih" podindikatora u strukturi GIC (apsolutno i u %)

	Broj indikatora i % učešća		
	Ukupno	Tvrđi	Meki
Osnovni zahtevi	46	16 (34,8%)	30 (65,2%)
Faktori povećanja efikasnosti	52	18 (34,6%)	34 (65,4%)
Faktori inovativnosti i sofisticiranosti	18	1 (5,6%)	17 (94,4%)

Izvor: The Global Competitiveness Report 2011-2012

Pearson-ov indeks korelacije ranga (GCI) i GDPp/c za posmatrane zemlje je veoma visok i iznosi 0,986, što govori da postoji veoma jaka pozitivna veza između produktivnosti i ranga konkurentnosti. U izvesnoj meri, na visinu Pearson-ovog koeficijenta utiče mali uzorak od svega četiri zemlje.

Poređenjem "tvrdih" indikatora (deficit državnog budžeta, učešće nacionalne štednje u GDP (%), godišnja stopa inflacije, učešće javnog duga u GDP (%)), uočava se lošiji rang Srbije u odnosu na Sloveniju, Hrvatsku i Slovačku (Tabela 4) po svim indikatorima osim prema budžetskom deficitu.

Srbija je u odnosu na posmatrane zemlje u 2011. godini imala najveću stopu inflacije (6,2 %), najmanje učešće štednje u BDP (14,8%) i najveće učešće javnog duga u BDP (44%).

Tabela 4 "Tvrdi" indikatori za Srbiju, Hrvatsku, Sloveniju i Slovačku (2011)

Zemlje	Budžetski deficit (%GDP)	Rang	Nacionalna štednja (%GDP)	Rang	Stopa inflacije	Rang	Javni dug (%GDP)	Rang
Srbija	-3,5	66	14,8	103	6,2	106	44	85
Hrvatska	-5,3	99	21,7	59	1,0	1	40	74
Slovenija	-5,2	98	22,2	56	1,8	1	37,2	60
Slovačka	-8,2	130	20,2	68	0,7	1	42,0	81

Izvor: Global Competitiveness Report 2010-2011

Makroekonomski indikatori za posmatrane zemlje, (Tabela 5.1 do 5.6.), koji su prezentirani u Izveštaju Evropske banke za obnovu i razvoj za 2011. godinu, ukazuju da je Srbija sa najvećom stopom inflacije, sa najvećim deficitom tekućeg računa platnog bilansa (9,6% u odnosu na BDP), sa niskom stopom privrednog rasta (1,6%) i visokim budžetskim deficitom (4,8% u odnosu na BDP).

Tabela 5.1 Stope rasta bruto domaćeg proizvoda (GDP) u %

Zemlja	2007.	2008.	2009.	2010. projekcija
Srbija	6,9	5,5	-3,1	1,6
Hrvatska	5,5	2,4	-5,8	-1,5
Slovenija	6,9	3,7	-8,1	1,1
Slovačka	10,6	6,2	-4,7	4,0

Izvor: Transition Report 2011

Tabela 5.2 Inflacija u toku godine

Zemlja	2007.	2008.	2009.	2010. projekcija
Srbija	11,0	8,6	6,6	7,7
Hrvatska	5,8	2,9	1,9	2,8
Slovenija	5,6	2,1	1,8	2,1
Slovačka	3,4	4,4	0,5	1,0

Izvor: Transition Report 2011

Tabela 5.3 Deficit budžeta u % u odnosu na BDP

Zemlja	2007.	2008.	2009.	2010.
Srbija	-1,9	-2,6	-4,2	-4,8
Hrvatska	-2,5	-1,4	-3,3	-4,7
Slovenija	0,0	-1,8	-5,8	-5,7
Slovačka	-1,8	-2,1	-7,9	-7,5

Izvor: Transition Report 2011

Tabela 5.4 Tekući račun platnog bilansa u % u odnosu na BDP

Zemlja	2007.	2008.	2009.	2010.
Srbija	-15,7	-17,9	-5,6	-9,6
Hrvatska	-7,6	-9,2	-5,2	-3,8
Slovenija	-4,8	-6,1	-1,0	-1,0
Slovačka	-4,7	-6,3	-3,2	-1,5

Izvor: Transition Report 2011

Tabela 5.5 Neto strane direktne investicije (mil. US\$)

Zemlja	2007.	2008.	2009.	2010. projekcija
Srbija	2523	2717	1865	1364
Hrvatska	4736	4653	1600	390
Slovenija	-273	514	-743	-200
Slovačka	2881	3156	-481	1500

Izvor: Transition Report 2011

Tabela 5.6 Spoljni dug u % u odnosu na BDP

Zemlja	2007.	2008.	2009.	2010. projekcija
Srbija	64,9	65,5	73,6	nema pod.
Hrvatska	83,4	81,9	101,9	nema pod.
Slovenija	100,6	105,2	113,4	nema pod.
Slovačka	52,7	53,4	74,3	nema pod.

Izvor: Transition Report 2011. EBRD.

Postoji saglasnost ekonomista da je kretanje BDP dobar polazni pokazatelj uspešnosti privrednog razvoja zemalja. Izveštaj EBRD-a ukazuje da od navedenih zemalja samo Srbija nije dostigla predtranzicioni nivo BDP, dok su ostale zemlje zabeležile dinamičan rast. Hrvatski BDP u 2010. je malo iznad nivoa BDP iz 1989, BDP Slovenije je 160%, BDP Slovačke je 145% a Srbije svega 70% u odnosu na nivo iz 1989.

Deficit trgovinskog bilansa Srbije govori o niskoj konkurentnosti privrede. U tabelama od broja 6.1. do broja 6.4. dat je pregled trgovinskih bilansa analiziranih zemalja.

Uvoz, izvoz i spoljnotrgovinski deficit Srbije, Hrvatske, Slovenije i Slovačke (2007-2010), tabele 6.1. do 6.4.

Tabela 6.1

Srbija	2007.	2008.	2009.	2010.
Uvoz (a+b)	21337	26227	18791	20884
a) proizvodi	18554	22875	16047	16734
b) usluge	2783	3352	2744	4150
Izvoz (c+d)	11445	14275	11279	14018
c) proizvodi	8825	10972	8345	9795
d) usluge	2620	3303	2934	4223
Saldo (a+b)-(c+d)	-9892	-11952	-7512	-6868

Izvor: http://www.trademap.org/countrymap/Product_SelCountry_TS.aspx

Tabela 6.2

Hrvatska	2007.	2008.	2009.	2010.
Uvoz (a+b)	29741	35327	25073	23519
a) proizvodi	25829	30727	21205	20067
b) usluge	3912	4600	3868	3452
Izvoz (c+d)	24877	28951	22263	22831
c) proizvodi	12360	14124	10492	11811
d) usluge	12517	14827	11771	11020
Saldo (a+b)-(c+d)	-4864	-6376	-2810	-687

Izvor: http://www.trademap.org/countrymap/Product_SelCountry_TS.aspx

Tabela 6.3

Slovenija	2007.	2008.	2009.	2010.
Uvoz (a+b)	33716	39183	28271	30740
a) proizvodi	29476	33985	23844	26360
b) usluge	4240	5198	4427	4380
Izvoz (c+d)	32224	36640	28269	29966
c) proizvodi	26551	29253	22294	24188
d) usluge	5673	7387	5975	5778
Saldo (a+b)-(c+d)	-1492	-2543	-2	-774

Izvor: http://www.trademap.org/countrymap/Product_SelCountry_TS.aspx

Tabela 6.4

Slovačka	2007.	2008.	2009.	2010.
Uvoz (a+b)	65698	82499	64143	73562
a) proizvodi	59208	72612	55160	65916
b) usluge	6490	9887	8983	7646
Izvoz (c+d)	65058	79332	62596	71244
c) proizvodi	58036	70189	55553	64687
d) usluge	7022	9144	7043	6557
Saldo (a+b)-(c+d)	-640	-3167	-1547	-2318

Izvor: http://www.trademap.org/countrymap/Product_SelCountry_TS.aspx

Jedan od pokazatelja niske konkurentnosti Srbije jeste i vrlo nizak izvoz, bilo da se posmatra u apsolutnim

veličinama, bilo u odnosu na broj stanovnika ili kao odnos izvoza i BDP. Na bazi podataka o ostvarenom BDP i broju stanovnika iz izveštaja WEF za 2011. godinu (8 miliona stanovnika u Srbiji, 4,4 mil. u Hrvatskoj, 2,0 mil. u Sloveniji i 5,4 mil. u Slovačkoj) i vrednosti izvoza analiziranih zemalja, zaključuje se da je Srbija ostvarila samo 1752 US\$ izvoza po stanovniku, Hrvatska 5183 US\$, Slovenija 14983 US\$ a Slovačka 13193 US\$. U 2010. godini pokrivenost uvoza izvozom za Srbiju je 67,1%, za Hrvatsku 97,1%, za Sloveniju 97,5% a za Slovačku 96,8%.

PROBLEMI U TRANZICIJI PRIVREDE SRBIJE

Ekonomski eksperti su predviđali, a dvadesetogodišnji period i potvrdio, da je tranzicija dug i destabilizirajući proces. Radikalna transformacija sistema iz socijalističkog u kapitalistički podrazumevala je sprovođenje sinhronizovanih aktivnosti (makroekonomske stabilizacije, korporativizacije, privatizacije, institucionalne reforme, liberalizacije cena i trgovine i spoljnotrgovinskog režima), koje su neminovno prouzrokovale tranzicionu stagflaciju (pad privredne aktivnosti i rast inflacije). U zemljama koje su bile dosledne u sprovođenju programa tranzicije i koje su je sprovele u kraćem roku, tranziciona kriza je trajala kratko (od 3 do 5 godina) i imala je blaže ekonomske i socijalne posledice. Već posle desetogodišnje tranzicije jedan broj uspešnih tranzicionih privreda je dostigao nivo BDP iz 1989, dok Srbija to nije postigla ni u 2012. Tranzicija je u Srbiji bila spora, nedosledna, dodatno otežavana raspadom zemlje, ratovima u okruženju, sankcijama Ujedinjenih nacija, NATO bombardovanjem i duboko ukorenjenom sistemskom korupcijom (Maksimović, 2010b). Loše koncipiran proces privatizacije realizovao se u neuređenom institucionalnom ambijentu, koga su odlikovali nedorečeni i neusaglašeni zakoni i propisi, nedovoljno razvijene i netransparentne procedure. Privatizacija je neuspešna ako rezultate privatizacije posmatramo u svetlu proklamovanih ciljeva, a to su: veća proizvodna i ekonomska efikasnost preduzeća; obezbeđenje zdravog finansiranja preduzeća; uvođenje efikasnog menadžmenta; obezbeđenje priliva stranog kapitala; otvaranje prostora preduzetništvu; oslobađanje

preduzeća od uticaja države i politike; porast konkurencije; razbijanje monopola i ograničavanje njihovog uticaja; likvidacija nerentabilnih preduzeća.

Efekti rasta efikasnosti privređivanja privatizovanih preduzeća ne utiču značajnije na rast nivoa privredne aktivnosti. Očekivanja o obimu stranih direktnih investicija (SDI) u realni sektor nisu se ostvarila, jer je strani kapital prevashodno bio usmeren ka bankama, osiguranju, monopolskim preduzećima i akciznoj robi, a manje ka sektoru razmenljivih dobara. Neto iznos SDI u periodu 2001-2011. bio je oko 15 milijardi evra, od čega je 40% investirano u procesu privatizacije privrede i sektora finansija. Taj iznos nije bio dovoljan za oporavak privrede, posebno industrije, jer je oko 35% ukupnog priliva SDI bilo usmereno u sektor nerazmenljivih dobara i usluga, a samo oko 15% bile su *green field* investicije (Survey Republic of Serbia, 2012). Efikasnost SDI u procesu privatizacije je niska: od ukupno 222 preduzeća koja su u periodu 2002-2010. ponuđena na prodaju putem tendera, 108 je prodato a 24 ugovora su raskinuta. U slučaju aukcijske privatizacije, od ponuđenih 2453 preduzeća, prodato je 1645 a skoro jedna trećina ugovora je raskinuta (501), (Zec & Radonjić, 2010). Privatizacija putem tendera počela je od najboljih preduzeća: u pitanju su cementare, fabrike duvana, pivare, farmaceutske kompanije, naftne kompanije. Takvom ponudom država je nastojala da popravi investicioni imidž i da privuče transnacionalne korporacije. Putem aukcije su prodata manja preduzeća koja su prevashodno kupljena radi imovine i likvidacije. Država je u aukcijskim privatizacijama pod pritiskom preduzetničkih lobija po niskoj početnoj ceni prodavala preduzeća, jer ih je vrednovala kao biznis. Kupci su koristili jeftine bankarske kredite za kupovinu preduzeća sa namerom da ih likvidiraju i da dođu do imovine. Preduzetništvo u uslovima tranzicije se ispoljavalo na sledeći način: neki su postali preduzetnici tako što su imali mogućnost da putem poslovnih transakcija u uslovima hiper inflacije izvrše transfer bogatstva u svoje ruke; drugi su koristili kredite za preuzimanje preduzeća, pogrešno procenjujući da mogu nastaviti sa uzimanjem kredita za kapitalne investicije i obrtna sredstva. Pokazalo se da novi preduzetnici opstanak preuzetih preduzeća baziraju na neekonomskim i političkim polugama.

MAKROEKONOMSKA STABILIZACIJA

Kvalitet makroekonomske stabilizacije meri se stabilnošću cena, ravnotežnim i stabilnim kursom nacionalne valute, eliminisanjem budžetskog deficita države. Makroekonomske performanse privrede govore da u zemlji postoji stalan inflatorni pritisak, jer je agregatna tražnja veća od agregatne ponude. Fiskalna ekspanzija, zbog odlaganja prestrukturiranja javnih preduzeća, i monetarna ekspanzija, prevashodno izazvana prilivom kreditnog kapitala, dodatno jačaju inflatorni pritisak. Inflacija u Srbiji je praćena apresijacijom domaće valute, što je uticalo na pad konkurentnosti privrede i usporavanje rasta. Pojedini ekonomisti ističu da su dometi restriktivne monetarne politike u suzbijanju inflacije vrlo ograničeni i da kurs apresira čak i u režimu slobodnog fluktuiranja i to objašnjavaju Balassa-Samuelson efektom (Candelon, 2000; Đurićin, 2006; Dedu, 2010). Balassa i Samuelson su pošli od pretpostavke da se privreda može podeliti na dva sektora: sektor razmenljivih dobara (roba), koja su predmet međunarodne trgovine i sektor nerazmenljivih dobara (usluge), kojima se ne trguje na međunarodnom tržištu. Produktivnost brže raste u sektoru razmenljivih dobara, što rezultira rastom plata zaposlenih u tom sektoru. Zbog efekta ugledanja dolazi do rasta plata u sektoru nerazmenljivih dobara, koje se mogu pokriti samo povećanjem cena (Baldwin & Wyplosz, 2010). Primena Balassa-Samuelson-ovog efekta u slučaju Srbije nameće sledeći zaključak: relativno viša stopa domaće inflacije od inostrane ne utiče u potpunosti na nominalni devizni kurs, pošto su za njegovo formiranje važnije cene razmenljivih

proizvoda (koje rastu sporije) od cena nerazmenljivih proizvoda (koje rastu brže). Kako paritet kupovne moći ne funkcioniše u tranzicionim privredama, njihove valute depresiraju za manji iznos u odnosu na stopu inflacije. Posledica je apresijacija, odnosno sporiji rast kursa domaće valute od rasta inflacije. Realna apresijacija dinara, zahvaljujući kojoj su cene proizvoda i usluga u Srbiji, izražene u evrima, znatno porasle, ima za posledicu velike profite u trgovini. Time se podstiče ulaganje u trgovinu, a destimulišu ulaganja u proizvodnju.

Srbija je veoma zadužena zemlja, o čemu govori odnos između BDP i spoljnog duga. Veliki problem predstavlja neregulisan privatni dug, koji u suštini na kraju postaje državni. U prilog tome govori podatak da su iz spoljnog duga privatnog sektora isključeni krediti zaključeni pre decembra 2000. u iznosu 884,7 mil. evra (od čega se 405,1 mil. evra odnosi na domaće banke, a 479,6 mil. evra na domaća preduzeća).

Raste i učešće javnog duga u DBP, tako da je od 30,8% u 2007. narastao na 45,1% u 2011. (Survey Republic of Serbia, 2011).

Raspodela BDP govori da srpska privreda troši više nego što proizvodi. U 2009. konsolidovani bilans države pokazao je da su javni rashodi veći od javnih prihoda za 121,4 mlrd. dinara. U raspodeli BDP u 2009. lična potrošnja učestvuje sa 76,5%, a finalna potrošnja domaćinstava i države sa 95,9%. U istoj godini, taj odnos u Hrvatskoj je 58,2% i 77,4%, u Sloveniji 53,7% i 73,3% i Slovačkoj 60,3% i 79,1% (Zec & Radonjić, 2010).

Tabela 7 Spoljni dug Srbije prema dužnicima (u mil. EUR)

	2006.	2007.	2008.	2009.	2010.	2011.
Stanje spoljnog duga (A + B)	14182,0	17138,7	21088,4	22487,3	23786,4	24125,4
A (1+2) Dugoročni dug	13224,1	16088,7	18954,1	20482,5	21956,0	23477,5
1. Javni sektor	6535,3	6251,1	6503,0	7762,3	9076,4	10773,3
2. Privatni sektor	6688,9	9837,6	12442,1	12720,3	12879,6	12704,2
B (3+4) Kratkoročni dug	957,9	1050,0	2143,3	2004,8	1830,4	647,9
3. Javni sektor	56,9	33,9	17,7	1,5	-	-
4. Privatni sektor	900,9	1016,1	2125,6	2003,3	1830,4	647,9

Izvor: Survey Republic of Serbia, 2011, 4

Debalans između potrošnje i proizvodnje se pokriva uvozom proizvoda široke potrošnje i energenata, a ne uvozom opreme i mašina. Kako su izdaci za opremu i mašine veoma mali, i kako bez investicija nije moguće povećati izvoz, ovaj nesklad potrošnje i proizvodnje nije dugoročno održiv.

PROBLEMI U RESTRUKTURIRANJU PRIVREDE SRBIJE

Problemi u restrukturiranju privrede povezani su sa problemima u privatizaciji preduzeća (putem tendera i aukcija), sa problemima nedovoljnog autonomnog razvoja malih i srednjih preduzeća kao i sa restrukturiranjem javnog sektora.

Učinci tenderske privatizacije u komercijalnom sektoru (sektoru razmenljivih dobara), čija je proizvodnja namenjena izvozu, nezadovoljavajući su. U ovom sektoru tenderi su uglavnom bili neuspešni (kao u slučaju metalnog sektora), ili su kupci bili nekompetentni, bez potrebnih finansijskih sredstava i bez jasne strategije oporavka i razvoja preduzeća.

Prodaja malih i srednjih preduzeća putem aukcijske prodaje je bila neefikasna, jer je najmanje 30% ugovora raskinuto. Ispostavilo se da je prevashodni interes kupaca bio kupovina zgrada i zemljišta, a ne biznisa. Ishod takvog preduzetništva je da su štete i budući troškovi države za restrukturiranje neuspešno privatizovanih preduzeća veći od ostvarenih prihoda od prodaje.

Restrukturiranje i privatizacija javnih preduzeća je problem koji traje skoro dve decenije. Profitabilni sistemi se prodaju u okolnostima kada treba sačuvati socijalni mir i pokriti budžetske rashode, kao u slučaju prodaje Mobtela i Telekoma. Finansiranje potrošnje prihodima od privatizacije i gubitak budućih profita (koji mogu da se reinvestiraju bilo gde u svetu), ozbiljno umanjuju potencijale za privredni oporavak. Brojni ekonomisti naglašavaju da se restrukturiranje javnog sektora može rešiti ili privatizacijom ili putem stečaja i likvidacije.

Iskustvo zapadnih zemalja u privatizaciji javnog sektora u osamdesetim godinama dvadesetog

veka pokazalo je da treba privatizovati sva javna preduzeća koja posluju u konkurentnim granama, a da je prirodne monopole bolje zadržati u državnoj svojini. Pokazalo se da dostupnost informacija iz javnih preduzeća i njihova kontrola od strane države, kao i mogućnost primene velikog broja instrumenata industrijske politike, pružaju veće prednosti od prelaska na kontrolu od strane tržišta kapitala. Drugim rečima, u slučaju prirodnih monopola, značajniji faktor za efikasno poslovanje jeste efikasnost regulative nego vlasništvo, pod pretpostavkom da se izvrši depolitizacija regulatornih agencija.

ZAKLJUČAK

Podizanje nacionalne konkurentnosti je postalo najvažniji zadatak vlade svake zemlje. Uprkos brojnim raspravama na temu nacionalne konkurentnosti, ne postoji sveobuhvatna teorija koja bi obuhvatila sve aspekte konkurentnosti jedne zemlje. Istraživači angažovani u WEF-u, u nastojanju da ocene ekonomske i poslovne potencijale privreda u svetu, razvili su koncept Globalnog indeksa konkurentnosti (GCI), povezujući mikroekonomske i makroekonomske pokazatelje konkurentnosti.

Hipoteza, da su makroekonomske performanse nacionalnih privreda u pozitivnoj korelaciji sa njihovim globalnim indeksom konkurentnosti, u radu je potvrđena na primeru Srbije, Hrvatske, Slovenije i Slovačke.

U radu je potvrđena hipoteza da su loše makroekonomske performanse privrede Srbije i loš rang prema GCI uzrokovani sistemskim ograničenjima u privredi.

Sistemska ograničenja u privredi Republike Srbije rezultat su, pre svega, koncepta tranzicije i njegove realizacije, koncepta makroekonomske stabilizacije, koncepta institucionalnih reformi i restrukturiranja privrede. Loše koncipiran, slabo institucionalno uređen i usporen proces privatizacije uništio je u značajnoj meri proizvodne resurse. Deindustrijalizacija privrede uticala je na pad konkurentnosti i rast trgovinskog deficita. Institucionalna reforma je bila neefikasna i nije uspela da implementira institucije koje odgovaraju

savremenom razvoju društva, tehnike i tehnologije. U privredi, u kojoj nema rasta produktivnosti, profitabilne i na svetskom tržištu valorizovane proizvodnje, makroekonomska stabilnost ne može se postići na dugi rok restriktivno monetarno kreditnom politikom, koja ima brojna ograničenja. Navedena sistemski ograničenja umanjuju sposobnost privrede da efikasno proizvodi i konkuriše na svetskom tržištu.

Krajnji cilj podizanja konkurentnosti privrede, a to je podizanje životnog standarda stanovništva, ne može se ostvariti bez nove strategije razvoja i eliminisanja sistemskih ograničenja. To podrazumeva korekciju ekonomske politike, jačanje tržišnih institucija i institucija vladavine prava, završetak procesa privatizacije (koji znači i likvidaciju preduzeća), kao i restrukturiranje javnih preduzeća po modelu zapadnih zemalja.

REFERENCE

- Baldwin, R., & Wyplosz, C. (2010). *The Economics of European Integration*. Beograd, Srbija: Data Status.
- Candelon, K., Kool, C., & Raabe, K. (2007). Long run real exchange rate determinants: Evidence from eight new EU member states 1999-2003. *Journal of Comparative Economics*, 35(1), 87-107.
- Dani, R. (2007). *One Economics, Many Recipes: Globalization, Institutions and Economic Growth*. Princeton University Press.
- Dedu, V., & Dumitresku, B. (2010). The Balassa-Samuelson effect in Romania. *Romanian Journal of Economic Forecasting*, 13(4), 44-53.
- Đuričin, D. (2006). Može li privreda Srbije da ostvari održiv razvoj do 2012. godine. *Ekonomika preduzeća*, 54(5-6), 209-223.
- Global Competitiveness Report 2011-2012. World Economic Forum.
- <http://www.docfiles.com/pdf/1/chapter-7-is-there-a-good-measure-of-competitiveness-from-is.html>
- http://www.trademap.org/countrymap/Product_SelCountry_TS.aspx
- Krugman, P. (1994). Competitiveness: a Dangerous Obsession. *Foreign Affairs*, 73(2), 28-44.
- Krugman, P., & Obstfeld, M. (2003). *International Economics Theory and Policy*. Harper Collins.
- Maksimović, Lj. (2010a). On Serbian Economic Competitiveness in Transitional Conditions. In Z. Paszek (Ed.), *Poland-Serbia, The Challenges of the Scientific Cooperation* (pp. 141-155). Krakow, Poland: Krakow Society for Education: AFM Publishing House.
- Maksimović, Lj. (2010b). Korupcija i njen uticaj na konkurentnost privrede Srbije. U M. Backović (Ed.), *Kako povećati konkurentnost privrede i izvoza Srbije* (str. 439-446). Beograd, Srbija: Naučno društvo ekonomista Srbije i Ekonomski fakultet u Beogradu.
- Mc Fetridge, D. (1995). Competitiveness: concept and measures. *Occasional Paper*, 5, April. Industry Canada Press.
- Nurbel, A. (2007). The Global Competitiveness of the Nations: A Conceptual Discussion. *Journal of Business and Economics Research*, 5(10), 63-72.
- Porter, M. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. Mac Milan Business.
- Porter, M. (2008). *O konkurenciji*. Beograd, Srbija: Fakultet za ekonomiju, finansije i administraciju.
- Potrer, M., Sachs, J., & Mc Arthur, J. (2001). Executive Summary: Competitiveness and Stages of Economic Development. *The Global Competitiveness Report*. World Economic Forum.
- Schuller, B., & Lidbom, M. (2009). Competitiveness of Nations in the Global Economy. Is Europe Internationally Competitive? *Economics & Management*, 14, 934-939.
- Smit, A. (2010). The competitive advantage of nations: is Porter's Diamond Framework a new theory that explains the international competitiveness of countries? *Southern African Business Review*, 14(1), 105-130.
- Survey Republic of Serbia. 2011 (4). *Jugoslovenski pregled*.
- Survey Republic of Serbia. 2012 (1). *Jugoslovenski pregled*.
- Tranzition Report* (2011). EBRD.
- Zec, M., & Radonjić, O. (2010). Sistemski deficit i tranzicija u Srbiji. U M. Backović (Ed.), *Ekonomsko socijalna struktura Srbije* (str. 139-165). Beograd, Srbija: Naučno društvo ekonomista Srbije i Ekonomski fakultet u Beogradu.

Primljeno 12. juna 2012,
nakon revizije,
prihvaćeno za publikovanje 9. jula 2012.

Ljiljana Maksimović je vanredni profesor na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Kragujevcu, gde je i doktorirala. Izvodi nastavu na predmetima: Teorija i politika cena, Savremena ekonomija i Analiza konkurentnosti. Osnovne oblasti njenog naučnog interesovanja su tranzicija, privatizacija, oligopolizacija, koncentracija ponude, strategije TNK i politike konkurencije.