

**ЕКОНОМСКИ ФАКУЛТЕТ
УНИВЕРЗИТЕТ У БЕОГРАДУ**

ДОКТОРСКА ДИСЕРТАЦИЈА

**ЕФЕКТИ ПРИВАТИЗАЦИЈЕ ПРЕДУЗЕЋА ОД
СТРАТЕШКОГ ИНТЕРЕСА У ПРИВРЕДИ СРБИЈЕ**

Албина В. Кецман Шушњар

Београд, септембар 2012. г.

**FACULTY OF ECONOMICS
BELGRADE UNIVERSITY**

PhD thesis

**EFFECTS OF PRIVATIZATION OF COMPANIES OF
STRATEGIC IMPORTANCE FOR SERBIAN ECONOMY**

Albina V. Kecman Susnjar

Belgrade, September 2012

Ментор:

Проф. др Божидар Церовић
Економски факултет Београд

Чланови комисије:

ЕФЕКТИ ПРИВАТИЗАЦИЈЕ ПРЕДУЗЕЋА ОД СТРАТЕШКОГ ИНТЕРЕСА У ПРИВРЕДИ СРБИЈЕ

АПСТРАКТ

Приватизација означава трансфер средстава која су некада била у државном и друштвеном власништву у руке приватног сектора. Државна и друштвена власничка структура била је уобичајена и имала је далеко већи број облика у бившим социјалистичким земљама него што је то случај са земљама запада. Циљеви приватизације су разноврсни и бројни, тако да се разликују пре свега економски, политички и социјални, а затим циљеви на макро и микро нивоу.

Нови Закон о приватизацији усвојила је Скупштина Србије 2001. године и тиме поставила темељ своје стратегије својинских промена. У раду се говори о концептима приватизације у складу са законом, тендерској продаји и поступцима реструктурирања, као моделима за приватизацију предузећа од стратешког интереса у Републици Србији.

Ефекти приватизације су сагледани у ширем и ужем смислу, како утицаја на општи привредни развој, тако и последица посматраних на групи приватизованих предузећа од стратешког интереса у домену њихове оперативности и реализације, социјалног аспекта (запослених) и модернизације (прилив инвестиција).

Један од циљева рада је да кроз свеобухватно сагледавање досадашњих резултата приватизације предузећа од стратешког интереса и утицаја истих на структурне промене, да смернице за наставак и одабир даљих активности у функцији успешног завршетка приватизационог процеса у Републици Србији.

Посебан осврт у раду дат је на приватизацији јавних предузећа, која је тек у иницијалној фази у Србији, уз претходно сагледавање сличних примера из других земаља у транзицији и праксе развијених земаља запада.

КЉУЧНЕ РЕЧИ:

Приватизација, тендер, реструктурирање, уговор о продаји, социјални програм, инвестиције, стратешки инвеститор, јавна предузећа

EFFECTS OF PRIVATIZATION OF COMPANIES OF STRATEGIC IMPORTANCE FOR SERBIAN ECONOMY

ABSTRACT

Privatization determines transfer of funds, that were once state-owned or socially-owned, into the private ownership. State- and socially-owned company structures used to be more common and more diverse in former socialist countries than it was the case in western countries. Privatization targets are various and numerous, differing primarily in terms of economic, political and social aspects, but also on macro and micro levels.

New Privatization Law was adopted by the Assembly of Serbia in 2001 which thus laid foundations for change strategy of companies' ownership structure. This thesis is about privatization concepts which are in accordance with the law, tender sale and restructuring procedures, and are used as models for company privatization of strategic importance for the Republic of Serbia.

Privatization effects are put into broad and narrow prospective of both impact on the overall economic development and the consequences observed on a group of privatized companies of strategic importance within their effectiveness and realization, social aspect (employees) and modernization (investment inflow).

One of the above mentioned targets is to provide directions for continuation and selection of further activities regarding successful completion of the privatization process in the Republic Serbia, and that by means of comprehensive observation of the existing results of the privatization of companies of strategic importance and their impact on the structural changes.

This thesis puts special emphasis on privatization of public companies, the process which is in initial phase in Serbia, with previous consideration of similar examples from other countries in transition and best practice of the developed western countries.

KEY WORDS:

Privatization, Tender, Restructuring, Sales and Purchase Agreement, Social Program, Investments, Strategic Investor, Public Companies

САДРЖАЈ

УВОД.....	7
I ПОЈАМ, ЦИЉ И НАЧИН ПРИВАТИЗАЦИЈЕ ПРЕДУЗЕЋА ОД СТРАТЕШКОГ ИНТЕРЕСА.....	18
1. ПОЈМОВНО ОДРЕЂИВАЊЕ И ЦИЉЕВИ ПРИВАТИЗАЦИЈЕ.....	18
1.1 ЦИЉЕВИ И МОДЕЛИ ПРИВАТИЗАЦИЈЕ	18
1.2 ОСНОВНИ ЦИЉЕВИ ПРИВАТИЗАЦИЈЕ – ПРЕГЛЕД	24
ЛИТЕРАТУРЕ	24
1.3 ОСНОВНИ ЦИЉЕВИ ПРИВАТИЗАЦИЈЕ У ПРОГРАМУ	28
ПРИВАТИЗАЦИЈЕ У СРБИЈИ.....	28
1.4 РЕГУЛАТОРНИ И ПРАВНИ ОКВИР У СРБИЈИ - КРАТАК.....	28
ИСТОРИЈАТ	28
1.5 ЗАКОН О ПРИВАТИЗАЦИЈИ И ПОДЗАКОНСКА АКТА.....	35
1.6 ИДЕНТИФИКАЦИЈА НЕДОСТАКА У ПРАВНОМ ОКВИРУ И.....	38
ИЗМЕНЕ РЕГУЛАТИВЕ.....	38
2. ПРИВАТИЗАЦИЈА ПРЕДУЗЕЋА ОД СТРАТЕШКОГ ИНТЕРЕСА.....	46
2.1 ПРЕДУЗЕЋА ОД СТРАТЕШКОГ ИНТЕРЕСА, ПОЈАМ И.....	46
ЗНАЧАЈ.....	46
2.2 ПРОДАЈА КАПИТАЛА И ИМОВИНЕ ЈАВНИМ ТЕНДЕРОМ.....	46
2.3 РЕСТРУКТУРИРАЊЕ КАО ПРИПРЕМА ЗА ПРИВАТИЗАЦИЈУ	59
2.4 ИНИЦИЈАЛНА ЈАВНА ПОНУДА.....	69
2.5 ОДНОС ОСТВАРЕЊА ЦИЉЕВА И ИЗБОРА МЕТОДА.....	72
ПРИВАТИЗАЦИЈЕ	72
II РЕЗУЛТАТИ ПРИВАТИЗАЦИЈЕ ПРЕДУЗЕЋА ОД СТРАТЕШКОГ ИНТЕРЕСА У ПРИВРЕДАМА ЗЕМАЉА У ТРАНЗИЦИЈИ.....	75
1. ПРИВАТИЗАЦИЈА ВЕЛИКИХ ДРЖАВНИХ СИСТЕМА И ЈАВНИХ.....	75
ПРЕДУЗЕЋА	75
1.1 ИСКУСТВА РАЗВИЈЕНИХ ЗЕМАЉА ЕВРОПСКЕ УНИЈЕ.....	75
1.2 ИСКУСТВА ЗЕМАЉА У ТРАНЗИЦИЈИ.....	82
2. ПОСТИГНУТИ РЕЗУЛТАТИ У ПРОЦЕСУ ТРАНЗИЦИЈЕ ЗЕМАЉА У.....	82
ОКРУЖЕЊУ	86
2.1 ПРИВАТИЗАЦИЈА У СЛОВЕНИЈИ.....	86
2.2 ПРИВАТИЗАЦИЈА У ХРВАТСКОЈ.....	90
2.3 ПРИВАТИЗАЦИЈА У МАЂАРСКОЈ	94
2.4 ОЦЕНА РЕЗУЛТАТА И СТАЊА У ЗЕМЉАМА У ТРАНЗИЦИЈИ	98
III РЕЗУЛТАТИ И ЕФЕКТИ ПРИВАТИЗАЦИЈЕ ПРЕДУЗЕЋА ОД СТРАТЕШКОГ ИНТЕРЕСА У РЕПУБЛИЦИ СРБИЈИ.....	106
1. РЕЗУЛТАТИ И ЕФЕКТИ ПРИВАТИЗАЦИЈЕ НА УКУПНУ ПРИВРЕДУ	106
1.1 УТИЦАЈ НА ПРИВРЕДНИ РАЗВОЈ	106
1.2 УТИЦАЈ НА СПОЉНУТРГОВИНУ	111
1.3 УТИЦАЈ НА ЗАПОШЉАВАЊЕ	114
1.4 ФИСКАЛНИ ЕФЕКТИ	121
1.5 ПРИВАТИЗАЦИЈА И КОНКУРЕНТНОСТ.....	125
2. РЕЗУЛТАТИ ТЕНДЕРСКЕ ПРИВАТИЗАЦИЈЕ	130
2.1.ПРИХОДИ ОД ПРИВАТИЗАЦИЈЕ ПРЕДУЗЕЋА ЈАВНИМ	131
ТЕНДЕРОМ	131
2.2.ИНВЕСТИЦИЈЕ И СОЦИЈАЛНИ ПРОГРАМ У ПОСТУПЦИМА	137

ТЕНДЕРСКЕ ПРОДАЈЕ.....	137
2.3.ИСТРАЖИВАЊЕ ПОСТПРИВАТИЗАЦИОНИХ ЕФЕКТА НА УЗОРКУ ПРИВАТИЗОВАНИХ ПРЕДУЗЕЋА.....	140
2.3.1. КОНТРОЛА ИНВЕСТИЦИОНОГ ПРОГРАМА У СКЛАДУ СА УГОВОРИМА О ПРОДАЈИ.....	142
2.3.2 РЕЗУЛТАТИ ПОСЛОВАЊА ПРИВАТИЗОВАНИХ ПРЕДУЗЕЋА.....	150
2.3.3. СОЦИЈАЛНИ ПРОГРАМ И СТАТУС ЗАПОСЛЕНИХ.....	158
2.3.4. ОЦЕНА РАЦИОНАЛИЗАЦИЈЕ ПОСЛОВАЊА.....	163
2.4.КОМПАРАЦИЈА СТРАНИХ И ДОМАЋИХ ИНВЕСТИТОРА У ПОГЛЕДУ УГОВОРНИХ ОБАВЕЗА И ПОСЛОВАЊА НАКОН ПРИВАТИЗАЦИЈЕ.....	165
2.5. ОДНОС ПРОДАЈНЕ ЦЕНЕ, ПОСЛОВНИХ ПРИХОДА, КАПИТАЛА И ИНВЕСТИЦИЈА У ПОСТУПКУ ТЕНДЕРСКЕ ПРОДАЈЕ.....	168
3. РЕЗУЛТАТИ ПОСТУПАКА РЕСТРУКТУРИРАЊА.....	176
3.1.ЕФЕКТИ РЕСТРУКТУРИРАЊА НА ПОСТУПАК ПРИВАТИЗАЦИЈЕ.....	176
3.2 КОМПАРАЦИЈА СПРОВЕДЕНИХ ПРОДАЈА КАПИТАЛА И ИМОВИНЕ ПРЕДУЗЕЋА ИЗ ПОСТУПАКА РЕСТРУКТУРИРАЊА.....	180
3.3 РЕЗУЛТАТИ ПРИВАТИЗАЦИЈЕ ПРЕДУЗЕЋА ИЗ ПОСТУПАКА РЕСТРУКТУРИРАЊА.....	191
4. РЕЗУЛТАТИ ПОСТУПАКА ПРИВАТИЗАЦИЈЕ ВЕЛИКИХ ЈАВНИХ ПРЕДУЗЕЋА.....	198
4.1.ПРИВАТИЗАЦИЈА НАФТНЕ ИНДУСТРИЈЕ СРБИЈЕ.....	200
4.2.ПРИВАТИЗАЦИЈА ЈАВНОГ ПРЕДУЗЕЋА ЗА ВАЗДУШНИ САОБРАЋАЈ ЈАТ AIRWAYS.....	215
4.3.ПРИВАТИЗАЦИЈА ПРЕДУЗЕЋА ЗА ТЕЛЕКОМУНИКАЦИЈЕ ТЕЛЕКОМ СРБИЈА А.Д.....	230
5. РАЗМАТРАЊЕ НАЧИНА И РЕЗУЛТАТА ПРИВАТИЗАЦИЈЕ У ЦИЉУ ОДАБИРА СТРАТЕГИЈЕ ЗА ПРИВАТИЗАЦИЈУ ЈАВНИХ ПРЕДУЗЕЋА И ПРЕДУЗЕЋА ОД ОПШТЕГ ИНТЕРЕСА.....	245
5.1.ПРЕДУЗЕЋА КОЈА ТРЕБА ПРОДАТИ СТРАТЕШКИМ ИНВЕСТИТОРИМА.....	248
5.2.ЈАВНА ПРЕДУЗЕЋА КОЈА НЕ ТРЕБА ПРИВАТИЗОВАТИ И/ИЛИ КОД КОЈИХ ДРЖАВА ТРЕБА ДА ЗАДРЖИ ВЕЋИНСКО УЧЕШЋЕ.....	250
5.3.ПРИВАТИЗАЦИЈА ЈАВНОГ КОМУНАЛНОГ СЕКТОРА.....	253
6. ЕФЕКТИ ФИНАНСИЈСКЕ КРИЗЕ НА ПОСТУПАК ПРИВАТИЗАЦИЈЕ ПРЕДУЗЕЋА ОД СТРАТЕШКОГ ИНТЕРЕСА.....	259
6.1.УТИЦАЈ ГЛОБАЛНЕ ФИНАНСИЈСКЕ КРИЗЕ НА ПРИЛИВ СТРАНИХ ИНВЕСТИЦИЈА.....	260
6.2.ТЕНДЕРСКА ПРОДАЈА У УСЛОВИМА ФИНАНСИЈСКЕ КРИЗЕ.....	260
6.3 УТИЦАЈ ФИНАНСИЈСКЕ КРИЗЕ НА ПРИВАТИЗОВАНА ПРЕДУЗЕЋА И ИСПУЊЕЊЕ УГОВОРНИХ ОБАВЕЗА ОД СТРАНЕ КУПАЦА.....	262
6.4 МЕРЕ ВЛАДЕ РЕПУБЛИКЕ СРБИЈЕ РАДИ НЕСМЕТАНОГ ОКОНЧАЊА ПОСТУПАКА ПРИВАТИЗАЦИЈЕ.....	264
6.5 КАКО НАСТАВИТИ ПОСТУПАК ПРИВАТИЗАЦИЈЕ У ПРОМЕЊЕНИМ ТРЖИШНИМ УСЛОВИМА.....	268
ЗАКЉУЧАК.....	271
ЛИТЕРАТУРА.....	281

Прилог 1: Преглед продаја капитала субјеката приватизације методом јавног тендера	287
Прилог 2: Преглед тендерских продаја имовинских целина предузећа из поступка реструктурирања	302
Прилог 3: Предузећа из поступка реструктурирања - имовинске целине продате на лицитацији ...	303
Прилог 4: Предузећа из поступка реструктурирања - удели у зависним друштвима продати на лицитацији.....	305

СПИСАК СЛИКА

Слика 1-1: Структура компанија према методу приватизације.....	35
Слика 1-2: Дијаграм тока тендерске продаје.....	48
Слика 2-1: Паук дијаграм одабраних земаља у транзицији.....	102
Слика 3-1: Графикон БДП (1989 = 100).....	110
Слика 3-2: Структура робне размене по развијености земаља.....	112
Слика 3-3: Учешће земаља у спољнотрговинској размени.....	113
Слика 3-4: Графикон страних директних инвестиција у периоду 2000-2009 год.....	125
Слика 3-5: Графикон понуђених и продатих предузећа јавним тендером	130
Слика 3-6: Графикон приходи од продаје предузећа јавним тендером	131
Слика 3-7: Графикон продајна цена и књиговодствена вредност капитала у поступцима тендерске продаје	137
Слика 3-8: Графикон инвестиције код предузећа приватизованих јавним тендером	138
Слика 3-9: Графикон социјални програм код предузећа приватизованих јавним тендером.....	140
Слика 3-10: Дијаграм растурања за број запослених пре и након приватизације	161
Слика 3-11: Дијаграм растурања за пословне приходе по запосленом након и пре приватизације ..	165
Слика 3-12: Дијаграм растурања за основне елементе тендерске продаје (продајна цена и инвестиције).....	169
Слика 3-13: Дијаграм растурања Продајна цена по динару капитала пре приватизације и инвестиције по динару капитала пре приватизације, са искључењем екстремног осматрања и са уцртаном линијом линеарне регресије	170
Слика 3-14: Дијаграм растурања Продајна цена по динару капитала пре приватизације и Пословних приходи по динару капитала након приватизације са једначином линеарне регресије	172
Слика 3-15: Дијаграм растурања Инвестиције по запосленом након приватизације и Пословни приходи по запосленом након приватизације са линијом линеарне регресије	174
Слика 3-16: Дијаграм растурања и линија регресије за предузећа из поступка реструктурирања ..	187
Слика 3-17: Дијаграм распореда резидуала	188
Слика 3-18: Учешће јавних предузећа у привреди 2001-2008 год.	198
Слика 3-19: Графикон просечни годишњи пораст у авиосообраћају у периоду од 2006. до 2017. године по земљама	217
Слика 3-20: Графикон тржиште телекомуникација у југоисточној Европи у 2008. години.....	232
Слика 3-21: Графикон укупни приходи од мобилне телефоније (у мил. евра).....	235
Слика 3-22: Графикон тржишно учешће у односу на укупан број корисника (%).....	236
Слика 3-23: Графикон учешће оператора у укупно оствареном приходу од мобилне телефоније (%)	236
Слика 3-24: Графикон власничка структура Телеком Србија ад пре расписивања тендера за приватизацију	239

Слика 3-25: Графикон власничка структура Телеком Србија ад након бесплатне поделе акција	240
Слика 3-26: Графикон продатих предузећа и раскинутих уговора	264

СПИСАК ТАБЕЛА

Табела 1-1 : Пример пријава потраживања поверилаца из Програма реструктурирања	62
Табела 1-2: Пример листе поверилаца и процентуалног намирења из Програма реструктурирања	64
Табела 1-3: Резултати приватизације предузећа	74
Табела 2-1: Власништво и приватизација јавних телекомуникационих оператера	78
Табела 2-2: Преглед јавних компанија и приватизације у западноевропским земљама	80
Табела 2-3: Типови приватизације у земљама у транзицији	83
Табела 2-4: Транзициони индикатори за 2010. годину	100
Табела 3-1: Бруто домаћи производ Републике Србије у периоду од 2000-2009	107
Табела 3-2: Бруто домаћи производ Републике Србије у периоду од 2001-2010	108
Табела 3-3: Биланс робне размене са иностранством од 1990. до 2009. год.	111
Табела 3-4: Становништво и стопа незапослености	117
Табела 3-5: Број запослених у приватизованим предузећима	118
Табела 3-6: Број запослених у свим предузећима и приватизованим субјектима	119
Табела 3-7: Запосленост према облику својине	120
Табела 3-8: Примања и издаци буџета	123
Табела 3-9: Резултати приватизације у периоду 2002 - 2008 год. у складу са Законом о приватизацији	124
Табела 3-10: Конкурентност у свету	126
Табела 3-11: Преглед објављених јавних позива, понуђених и продатих предузећа јавним тендером	130
Табела 3-12: Приходи од продаје предузећа јавним тендером	131
Табела 3-13: Приходи од тендерске продаје и књиговодствена вредност капитала	135
Табела 3-14: Инвестиције код предузећа приватизованих јавним тендером	138
Табела 3-15: Социјални програм код предузећа приватизованих јавним тендером	140
Табела 3-16: Реализација Инвестиционог програма из Уговора о продаји	143
Табела 3-17: Пословни приходи и обим производње пре и после приватизације	147
Табела 3-18: Финансијски резултати пре и после приватизације	151
Табела 3-19: Преглед повећања/смањења пословних прихода и основног капитала након приватизације	155
Табела 3-20: Раст или пад коефицијента пословних прихода у односу на основни капитал пре и након приватизације	156

Табела 3-21: Број запослених пре и после приватизације.....	158
Табела 3-22: Приходи по запосленом пре и после приватизације	163
Табела 3-23: Предузећа код којих су купци страна лица	166
Табела 3-24: Предузећа код којих су купци домаћа лица	167
Табела 3-25: Продајна цена и пословни приходи у односу на капитал	171
Табела 3 – 26: Реализоване инвестиције по запосленом и пословни приходи по запосленом након приватизације.....	173
Табела 3-27: SWOT анализа великих неприватизованих предузећа у поступку реструктурирања...177	
Табела 3-28: Предузећа из поступка реструктурирања продата на тендеру	183
Табела 3-29: Предузећа из поступка реструктурирања продата на аукцији	185
Табела: 3-30: Износи цена и инвестиција код продатих предузећа из поступка реструктурирања по растућем редоследу	186
Табела 3-31: Оцењивање модела и тест статистике	187
Табела 3-32: Предузећа у поступку реструктурирања за која је донета одлука о реструктурирању у периоду 2003 – 2008 год.	195
Табела 3-33: Одабране аквизиције у сектору нафте и гаса у Европи	201
Табела 3-34: Власничка структура изабраних нафтних компанија у земљама у окружењу.....	202
Табела 3-35: Учешће ЈАТ у промету преко београдског аеродрома.....	224
Табела 3-36: Флота ЈАТ-а на дан 31.12.2009. год.	224
Табела 3-37: Структура прихода и инвестиција у телекомуникацијама у 2009. год. у Србији.....	233
Табела 3-38: Тендерска продаја и раскиди уговора.....	261
Табела 3-39: Број продатих предузећа и раскинутих уговора по годинама	263
Табела 3-40: Финансијска подршка државе за инвестиционе пројекте.....	267
Табела 3-41: Инвестиције у Србији уз државне подстицаје	267

УВОД

Предмет истраживања је приватизација предузећа од стратешког интереса у Републици Србији, укључујући велика јавна предузећа, и критички осврт на процес њихове приватизације на основу анализе остварених ефеката приватизације.

У раду се полази од разматрања концепта приватизације и правног оквира који је утемељен Законом о приватизацији.

Као основни циљеви приватизације истичу се:

- стварање услова за развој привреде кроз повећање буџетских прилива;
- максимизирање инвестиција у реални сектор;
- социјална стабилност;
- успостављање јасне власничке структуре над предузећима и ново корпоративно управљање у коме ће руководство бити одговорно власницима, или ће власници истовремено бити и руководство;
- стварање институционалног и повољног амбијента за прилив страних инвестиција приватизацијом постојећих или формирањем потпуно нових предузећа, уз коришћење ресурсног потенцијала друштвених и државних предузећа.

Концепт приватизације је измењен 2001. године, када је усвојен нови Закон о приватизацији. Њему су уследиле уредбе Владе Републике Србије (о тендерима, аукцијама, и др.) које су заокружиле регулацију приватизације у Србији. Организована је Агенција за приватизацију са циљем да оперативно води процес приватизације. Законом су дефинисани модели приватизације, међу којима истичемо у раду модел тендерске продаје капитала и имовине, као начин приватизације предузећа од стратешког интереса. Такође, као предузећа од стратешког интереса посматрамо јавна предузећа, за чију анализу је потребно узети у обзир шири круг законских аката приликом разматрања стратегије приватизације. Предмет истраживања је базиран на приватизацији након 2001. године, у складу са важећим Законом о приватизацији.

За предузећа од стратешког интереса, пре свега због привредне делатности и значаја за привреду, броја запослених и величине субјекта приватизације, Агенција за приватизацију се одлучује за приватизацију путем јавног тендера. У случају да Агенција процени да је пре продаје потребно спровести реструктурирање привредног друштва, поступак реструктурирања, најчешће у великим системима са диверсификованим делатностима и великим нивоом обавеза, претходи проступку продаје капитала или имовине методом јавног тендера.

Првобитно ограничење рока за приватизацију било је четири године од почетка процеса, што је накнадним изменама закона продужено, те је приватизација друштвеног капитала орочена до краја 2008. године. Како је прошло десет година

од почетка приватизације, значајан број друштвених предузећа је приватизован, а за један број приватизованих предузећа је истекао и рок за праћење и контролу испуњења уговорних обавеза, те постоји подобан материјал за анализу досадашњих ефеката и резултата приватизације.

Један од циљева рада је да кроз свеобухватно сагледавање досадашњих резултата приватизације предузећа од стратешког интереса и утицаја истих на структурне промене, да смернице за наставак и одабир даљих активности у функцији успешног завршетка приватизационог процеса најзначајнијих система у Републици Србији. Завршетак приватизације је кључни предуслов за спровођење структурних реформи и динамичнији укупни привредни развој који се огледа у повећању инвестиција, конкурентности, повећању извоза и решавању питања незапослености.

У раду се користи анализа индикатора ЕУ и оцена најзначајнијих међународних финансијских организација (Светска банка, ММФ и ЕБРД) када се говори о постигнутим структурним и привредним реформама. Поред тога, употребљени су подаци из базе података Агенције за приватизацију, као најдетаљнијег и најпрецизнијег извора података у вези са спроведеним поступцима приватизације.

У раду се детаљно анализирају остварени укупни резултати тендерске приватизације и поступака реструктурирања великих друштвених система, с освртом на резултате пословања приватизованих предузећа од стратешког интереса у постприватизационом периоду. Рад треба да пружи одговор да ли постоји утицај приватизације на привредни и регионални развој, као и да направи компарацију домаћих и страних инвеститора у погледу испуњења уговорних обавеза, опште посматрано, са специфичним истраживањем на узорку приватизованих друштава.

Основни циљ овог истраживања јесте да се, на бази релевантне и доступне теоријске и емпиријске грађе, сагледају укупни домети процеса приватизације предузећа од стратешког интереса у Републици Србији и главни ефекти који су по разним основама остварени овим процесом.

Када говоримо о предмету и циљевима истраживања, најпре треба истаћи индикаторе који ће се узети у обзир приликом оцене ефеката приватизације. Полазећи од анализе прихода постигнутих у тендерским приватизацијама, направиће се компарација резултата приватизације (остварени приходи) у односу на књиговодствену вредност капитала који је био предмет продаје. Следећи посматрани индикатор је продуктивност и оцена континуитета делатности, имајући у виду да је циљ тендерске приватизације, између осталог, да предузеће од посебног интереса за државу, са продајом стратешком инвеститору, унапреди и одржи постојећу делатност и настави са радом са бољим перформансама у односу на период пре приватизације. Овде ће се указати на специфичне одредбе уговора о продаји, чија тенденција је да са приватизацијом предузећа јавним тендером буде постигнут овај циљ приватизације испуњавањем обавеза од стране будућих купаца. Профит и пословни приходи (приходи од продаје) су такође коришћени као индикатори приликом оцене ефеката приватизације.

Када се посматра тендерска приватизација, поред првог битног елемента који представља продајна цена, друга два елемента која се користе у оцени понуде инвеститора су инвестициони и социјални програм. Овим елементима се квантификују и евалуирају понуде потенцијалних купаца, из разлога што је сваки од поменутих елемената основа за испуњење одређених циљева приватизације. У том контексту, ефекте приватизације треба ценити и кроз индикаторе као што су запошљавање/отпуштање радника и реализација инвестиционих програма.

У поступку приватизације, поред продајних активности, Агенција за приватизацију врши значајну улогу спровођењем контроле уговорних обавеза. У тендерским трансакцијама тај период је најчешће пет година од завршетка трансакције, што нам даје могућност да у истом периоду посматрамо и вршимо анализу поменутих индикатора. Користећи статистичке податке, а посматрано у односу на период пре приватизације, циљ је да се донесе закључак о реализацији инвестиционих програма у постприватизационом периоду, компарацији домаћих и страних инвеститора у овом погледу и изнесу закључци о томе какав је утицај инвестиција на модернизацију и унапређење технологија у приватизованим друштвима, као и на повећање продуктивности.

Када разматрамо елементе социјалних питања, поред индикатора као што су број запослених, запошљавање/смањивање броја запослених, посматрају се зараде запослених, као елемент од значаја за оцену куповне моћи и животног стандарда. Такође, кроз рад се оцењује какав је ефекат приватизације на процес запошљавања или смањивања запослених у приватизованим друштвима и да ли се ови ефекти преливају на окружење.

У раду се анализирају спроведене приватизације појединих јавних предузећа, као и могуће стратегије приватизације осталих (неприватизованих) јавних предузећа и предузећа од општег интереса у циљу предлога и препорука за успешан завршетак приватизације предузећа од стратешког интереса у Републици Србији.

Посматрано у односу на јавна предузећа и предузећа од општег интереса, циљеви истраживања представљају:

- указивање на значај и неопходност успостављања јасне стратегије на нивоу државе по питању приватизације јавних предузећа,
- прецизирање значаја реструктурирања и корпоративизације као припреме за било који облик приватизације,
- дефинисање тржишних принципа у приватизацији јавних предузећа уз остварење максималних интереса свих учесника у том процесу (држава, запослени, грађани, инвеститори)
- идентификација и предлог измена законских прописа ради стварања предуслова за успешну приватизацију.

Значај и актуелност теме су неспорни имајући у виду чињеницу да Србија прелази у тзв. другу фазу транзиције, да се приватизација друштвених предузећа приводи крају, па се држава увелико усредредила на велике инфраструктурне системе у

државном власништву и да је преузела одређене кораке на њиховом реструктурирању, као увод у њихову парцијалну или тоталну приватизацију, и да постоји подобан материјал за оцену резултата и ефеката приватизације, имајући у виду дужину трајања досадашњег поступка и број приватизованих друштава. О самом поступку приватизације је било пуно радова и пуно дискусије, зато ће се у овом раду фокус ставити на ефекте приватизације и резултате досадашњих поступака уз давање смерница и препорука за даље активности на плану приватизације, нарочито предузећа од стратешког интереса за државу.

Приватизација за земље у транзицији представља прелаз из једног у други економски и политички систем, који са собом носи питања развоја државе и приватног сектора, прилива страних инвестиција, конкурентности тржишта, незапослености и социјалних питања, промену управљачке и кадровске структуре, зарада, куповне моћи и шире посматрано колективне свести, те се у том смислу истичу следеће хипотезе од којих се полази у истраживачком раду:

- Приватизација је, генерално узевши, имала позитиван утицај на генерисање нове привредне структуре, привредног раста Републике Србије у целини и потпуније су искоришћени расположиви привредни ресурси.
- Приватизација је условила промену макроекономског амбијента, диверсификацију власништва, истовремено реструктурирање друштава капитала и појаву нових власника односно инвеститора.
- На микро нивоу, тежиште је са великих бивших друштвених система пребачено на мала и средња предузећа, што је у крајњем исходу имало за резултат повећање конкурентске способности привреде у целини, укључујући и позитивне ефекте на привредни развој.
- Ефекте приватизације уопштено и посебно код предузећа од стратешког интереса треба посматрати у односу на постављене циљеве приватизације и то анализом и оценом кључних индикатора (финансијски показатељи, инвестициона улагања и технолошки развој у субјектима приватизације, број запослених и др.).
- Предузећа код којих је спроведена тендерска приватизација су у периоду након приватизације показала раст продуктивности и у већој мери су остварила циљеве приватизације.
- Значајан део реформских процеса односи се на реформу јавног сектора и све земље у транзицији су у већој или мањој мери извршиле његову реформу, па треба сагледати и користити њихова искуства, као и искуства у досадашњим приватизацијама предузећа од стратешког интереса у циљу одабира начина приватизације за предузећа из јавног сектора.
- У условима глобалне финансијске кризе поступак приватизације је отежан и успорен, а ефекти кризе су евидентирани и код приватизованих друштава, што се може пратити кроз поступак контроле испуњења уговорних обавеза од стране

купаца. У промењеним финансијским условима на тржишту држава мора предузети одговарајуће мере и донети одлуку да ли да настави приватизацију или промени њен концепт, како би се у коначном исходу омогућила успешна приватизација.

Поред уводног и закључног разматрања, рад је подељен у три дела. Први део рада разматра начин и циљеве приватизације предузећа од стратешког интереса. У овом делу, најпре се уводи регулаторни и законски оквир, са описом метода приватизације и појмовно одређују предузећа од стратешког интереса за државу. Акцент овог дела је на разматрању тендерске процедуре као најчешћег вида приватизације предузећа од стратешког интереса, као и поступка реструктурирања, као предприватизационог процеса. Друга глава овог дела даје опис и појашњења у вези са одабиром метода продаје, уз сагледавање свих фаза и специфичности метода тендерске продаје посебно. Овај део рада нас уводи у проблематику истраживања и даје основ за даље анализе и разматрања. Циљеви приватизације који се описују у првом делу рада представљају базу према којој се мере резултати приватизације, те се у трећем делу рада сагледава испуњеност постављених циљева кроз циљну групу приватизованих друштава.

Други део рада анализира приватизацију и њене ефекте код предузећа од стратешког интереса у привредама земаља у транзицији. Овде су пре свега посматрана јавна предузећа и предузећа од општег интереса, и разматра се на који начин је приватизација спроведена у високо развијеним земљама Европске Уније и земљама у транзицији. Искуства других земаља, и резултати приватизације, како позитивни, тако и негативни, могу нам бити од велике помоћи код одабира стратегија и начина приватизације великих система у јавном сектору.

Трећи део рада је усмерен на проблематику истраживања и анализира ефекте приватизације предузећа од стратешког интереса. Поред анализе ефеката, а узимајући у обзир закључке и искуства истакнута у претходном делу, овај део рада разматра могуће стратегије за спровођење продаје неприватизованих јавних предузећа. У овом делу рада разматрају се ефекти приватизације, најпре шире посматрано, кроз утицај на економски развој и стварање конкурентног тржишта, а затим детаљније на нивоу самих предузећа. Кључни индикатори који се прате су приходи од продаје, инвестициони и социјални програм, перформансе предузећа и финансијски показатељи, управљачка структура и одабир кадрова, запошљавање и зараде. Користећи податке прикупљене у Агенцији за приватизацију у периоду припреме за приватизацију и поступку контроле уговорних обавеза, као и информације добијене од самих приватизованих друштава на основу спроведеног анкетања или интервјуа, овај део рада прави преглед ефеката приватизације предузећа од стратешког интереса посматрано у односу на специфичне сегменте истраживања. Један део ове целине се бави анализом ефеката глобалне финансијске кризе на поступак приватизације, узимајући у обзир утицај исте на предузећа која нису приватизована, као и на приватизована друштва. Разматра се како се измењени услови на финансијском тржишту одражавају на поступак приватизације, прилив страних директних инвестиција, конкурентност тржишта и одабир стратешких инвеститора. Такође, прате се ефекти у процесу контроле

поступка приватизације, раскиди уговора и испуњење уговорних обавеза од стране купаца.

Поред свеобухватне анализе литературе из релевантне области, упоређивања и обједињавања статистичких података из доступних база података (НБС, Завод за статистику, СИЕПА, Агенција за приватизацију и др.) спроведени су интервјуи са руководиоцима надлежним за контролу приватизованих друштава у Агенцији за приватизацију и/или менаџментом у циљним друштвима која представљају предмет истраживања. Код праћења извршења уговорних обавеза користе се и материјали који су припремљени за потребе Агенције за приватизацију, нпр. ревизорски извештаји који имају за циљ проверу испуњености уговорних обавеза у складу са уговорима о продаји капитала и имовине јавним тендером. Такође, путем упитника/анкете делом су прикупљени подаци од стране репрезентативног узорка, који чине одабрана приватизована друштва.

Како су ефекти приватизације по својој природи сложен проблем, више различитих метода се користи приликом истраживања, с обзиром да је једино упоредном и свеобухватном анализом могуће дати праву димензију испитиваним променама. Неопходност примене компаративног метода произилази из чињенице да се користе бројни индикатори, па је доношење коначних закључака могуће постићи једино поређењем предметних индикатора са истим индикаторима код других предузећа и сличних предузећа у другим земљама.

Статистички метод се користи приликом истраживања и поређења индикатора по годинама и у различитим периодима. Методи узорка, анкете и интервјуа коришћени су у делу истраживања резултата приватизације ког посебне групе приватизованих предузећа, кроз одређени број случајно/циљно одабраних јединица скупа „приватизовано предузеће од стратешког интереса“. Оцене и закључци о основном скупу на основу овог метода доносе се помоћу статистичких метода, како би се задовољила конзистентност научних испитивања.

Методи истраживања, добијени резултати, а посебно могућност генерализације закључака, зависе од бројних чинилаца, укључујући и циљну групу, њену композицију и величину узорка. Циљну групу истраживања сачињавају одабрана приватизована друштва путем јавног тендера.

Предмет (по интересним тачкама) истраживања у основном скупу је дат у наставку:

- Оперативност и реализација
 - Приходи
 - Профит/губитак
 - Фиксна и обртна имовина
 - Обавезе
- Континуитет делатности
 - Основна делатност
 - Обим производње

- Власничка структура и руковођење
 - Власничка структура
 - Откуп акција малих акционара
 - Менаџмент
- Модернизација / технологија
 - Инвестициони програм
 - Нове производне линије / технологије
 - Уговорене/реализоване инвестиције
- Запослени
 - Социјални програм
 - Укупан број запослених
 - Технолошки вишак
 - Зараде и систем стимулација

Циљ рада је да оцени ефекте приватизације предузећа од стратешког интереса и да се уз разматрање искустава развијених земаља и земаља у транзицији, утврде закључци у вези са спроведеном приватизацијом, као и дефинишу предлози и стратегије за приватизацију предузећа из јавног сектора и за наставак тог поступка. У том смислу, посебан значај има анализа којом се показује да ли су постављени циљеви приватизације испуњени, на основу које се предаже начин за унапређење поступка приватизације и поступак који би требало спровести уколико се тј. када се одлучимо за приватизацију назначајнијих државних система. Посебан значај имају анализа и закључци који се односе на посебне сегменте перформанси приватизованих предузећа, односно, карактеристике предузећа приватизованих јавним тендером, а посебно резултате пословања, утицај приватизације на модернизацију производње и имплементацију нових технологија, запослене и њихов статус, конкурентност на тржишту и оријентацију ка извозу, савремене облике управљања и сл.

Већина студија које разматрају приватизацију и њене резултате узима у обзир шири скуп који чине сва приватизована предузећа. Овим радом се акценат ставља на резултате приватизације код предузећа од стратешког интереса и предузећа приватизована јавним тендером, и на нивоу ових предузећа се врше истраживања и изводе закључна разматрања. Поред закључака који се односе на рад и перформансе приватизованих друштава након спроведене приватизације, теза указује и на постигнуте ефекте у ширем смислу који се односе на економски и привредни развој земље.

Приватизација, као увек актуелна тема од почетка транзиције у Србији, са сваком навршеном годином и проширивањем круга приватизованих фирми, отвара простор за нове и детаљније анализе у овој области. Закључци до којих се долази у овој анализи треба да помогну приликом одабира стратегија и смерница за наставак процеса приватизације и транзиције у целини тј. у реформама привредног система.

I ПОЈАМ, ЦИЉ И НАЧИН ПРИВАТИЗАЦИЈЕ ПРЕДУЗЕЋА ОД СТРАТЕШКОГ ИНТЕРЕСА

1. ПОЈМОВНО ОДРЕЂИВАЊЕ И ЦИЉЕВИ ПРИВАТИЗАЦИЈЕ

Развој приватног сектора у економији назива се процесом приватизације, који може бити дефинисан у ужем и ширем смислу. Приватизација, у западној литератури, у свом ужем смислу, означава трансфер средстава која су некада била у државном власништву у руке приватног сектора. Државна и друштвена власничка структура била је уобичајена и имала је далеко већи број облика у бившим социјалистичким земљама него што је то случај са земљама запада, па је зато задатак враћања предузећа у првобитан својински облик захтевнији и карактерно другачији него у земљама западне Европе, те из тог разлога мора бити уведена шира дефиниција приватизације¹. Шири појам приватизације обухвата власничке односе у целој економији и објашњава приватизацију као раст приватног сектора све док у једном тренутку приватно власништво не постане доминантан својински облик². У ширем смислу приватизација значи продају државне или друштвене својине али и напуштање било какве државне контроле и укидање државних монопола у одређеним економским секторима, враћање узете имовине која је нелегално одузета њеним правим власницима, подстицање развоја приватних предузећа и настојање да се привуку инострана средства. По широј дефиницији, приватизација може бити названа и "реструктурирање независног и приватног сектора"³.

1.1 ЦИЉЕВИ И МОДЕЛИ ПРИВАТИЗАЦИЈЕ

Циљеви приватизације могу бити бројни, а погодно је поделити их на економске и политичке. При томе би требало имати на уму чињеницу да приватизација није свеопшти лек, па јој не би требало постављати превише циљева, јер су онда конфликти међу њима неминовни.

Основни и најважнији циљ приватизације је стварање ефикасне привреде, засноване на доминацији приватне својине, уместо оне нерационалне, ослоњене на неефикасну друштвену и државну својину.

Вишедеценијско искуство бивше СФРЈ и њене наследнице СРЈ јасно говори да на друштвеној и државној својини и њиховим нездравим подстицајима није могуће остварити економски напредак, већ да су стагнација или криза неминовне последице. Овај циљ заснован је на очекивању да ће приватни власници и менаџери које они поставе донети поправљање перформанси и повећати шансе предузећа да преживи конкурентску утакмицу кроз увођење нових технологија и производа,

¹ Estrin S. (1994), *Privatization in Central and Eastern Europe*, Longman Group

² Kornai J. (1995), *The Principles in Privatization*, in Poznanski Z. ed *The Evolutionary Transition to Capitalism*

³ Elgar E. (1993), *The reasons for Privatization*, in *Privatization in Eastern Europe: a Critical Approach*

нове финансијске изворе, бољу организацију и радну дисциплину и, генерално, боље управљање предузећем.

Други економски циљ је унапређење финансијског стања државе. Кроз продају друштвеног и државног капитала држава може доћи до знатних средстава, којима може или да финансира опште корисне активности или да сервисира своје дугове. Сиромашна држава не сме да поклања, већ мора да продаје. На финансијску позицију државе позитивно утичу још две ствари: укидање субвенција које је до приватизације давала друштвеним и државним предузећима и повећање пореског прихода услед веће и ефикасније производње.

Трећи циљ је уклањање сталног фаворизовања друштвеног и државног сектора на рачун приватног, што овом последњем представља велико ограничење и онемогућава развој. Држава је стално, али и готово неминовно спашавала неефикасна друштвена и државна предузећа субвенцијама разних врста (кредити и девизе испод тржишне цене, увозно фаворизовање, неплаћање дугова, пореске бенефиције итд), што је доводило до преусмеравања скромних ресурса од продуктивнијих ка мање продуктивним или непродуктивним предузећима.

Међу политичким циљевима су ширење приватне својине као темеља либерално-демократског поретка, јачање средњег слоја, деполитизација привреде и друштва и слично. Није добро, мада је често, коришћење приватизације као средства којим владајућа странка жели да повећа свој политички рејтинг, јер се тада одлуке о приватизацији не доносе на основу економских, већ медијско-маркетиншких критеријума.

Као основни циљеви приватизације у литератури истичу се:

- стварање услова за развој привреде кроз повећање буџетских прилива;
- максимизирање инвестиција у реални сектор;
- социјална стабилност;
- успостављање јасне власничке структуре над предузећима и ново корпоративно управљање у коме ће руководство бити одговорно власницима, или ће власници истовремено бити и руководство;
- стварање институционалног и повољног амбијента за прилив страних инвестиција приватизацијом постојећих или формирањем потпуно нових предузећа, уз коришћење ресурсног потенцијала друштвених и државних предузећа.

Сви модели приватизације предузећа могу се систематизовати на два начина: прво, са становишта врсте новог власника, тј. да ли је реч о интерном (запослени у предузећу) или екстерном новом власнику (власник који долази изван предузећа) и друго, са становишта начина преноса власништва, тј. уз накнаду (плаћа се одговарајућа цена) или без накнаде (трансфер власништва се врши бесплатно). У ствари, сваки конкретни модел би се могао дефинисати као било која комбинација ових основних модела приватизације. (в. Церовић, Savas, Милановић и др.)

Свакако ће се брзина процеса разликовати у зависности од начина плаћања. Бесплатна приватизација може бити бржа, а она са накнадом спорија, независно од тога да ли је реч о интерној или екстерној приватизацији.

Модел интерне приватизације је конструисан тако да се приватизација врши са или без накнаде за акције које ће припасти запосленима у предузећу. У случају накнаде обично се обезбеђују одговарајуће олакшице као што су отплата у ратама, попусти и сл. У предности овог модела најпре спада чињеница да ће овај метод имати велику популарност међу запосленима и њиховим породицама. Друго, овај метод је релативно једноставан за спровођење и организацију. Предност модела представља и чињеница што је он децентрализован, чиме државу оставља по страни од оног момента када она формулише основни модел и начин трансфера власничких права. Поред осталог, овај модел гарантује и брзу приватизацију. Најзад, уколико је реч о приватизацији уз накнаду, приходи од продаје могу (у одређеним спецификацијама) припасти предузећу, увећавајући његов инвестициони потенцијал, обим капитала и вредност.

Ипак, најизраженија мана модела интерне приватизације је могућност манипулације, пре свега од стране руководства. Могло би се догодити да, с обзиром на асиметричну информисаност менаџера и осталих запослених, директори дођу релативно лако и јефтино до већих удела у капиталу предузећа. Поред овог, могу се јавити још два проблема. Први проблем се односи на ситуацију да се на исти начин запосленима расподељују једнаки удели у капиталу или исти номинални износи капитала различитих предузећа, у ком случају би запослени у бољим фирмама добили већу вредност и већу имовину посредством акција од оних који раде у слабијим предузећима, па би изгледало да је таква приватизација неправедна. Други проблем би могао настати ако би се програмом приватизације предвидело приватизовање одређених удела у капиталу уз накнаду. Наиме, ако би запослени за, на пример 10% капитала, плаћали самом предузећу неки износ, тада би они на крају, постали власници капитала веће вредности од оне коју су платили.

Екстерна приватизација уз накнаду или продаја такође има својих предности. Прво, продаја државног капитала може обезбедити значајан приход државе што је свакако битно имајући у виду стање привреда на почетку транзиције. Друго, продајом се врши тржишна алокација власничких права, јер ће најзаинтересованији купци, односно они који су највише спремни да плате, постати нови власници. Ипак, потребно је да постоје јасна правила за надметање купаца и пуна транспарентност и јавност сваког поступка продаје. Овим методом се обезбеђује отвореност привреде, како у међународним тако и у локалним границама, пошто се као купци могу појавити и иностранци појединци или предузећа, као и појединци и предузећа из целе земље. Битно је да је модел у суштини једноставан, будући да се обавља као и свака друга купопродајна трансакција.

Ипак, и овај модел има своје карактеристичне мане. Прво, постоји велики проблем у вези са одређивањем цене предузећа. Не постоје довољно поуздани параметри на основу којих би се процена вредности могла коректно утврдити, укључујући и

недовољно поуздане историјске књиговодствене податке о предузећу и његовом пословању. Други велики проблем представља изразита спорост оваквог облика приватизације. Пошто је овде реч о приватизацији којом се намерава промена власништва у врло великом броју предузећа, и то готово истовремено, резултат ће најчешће бити дуготрајан процес проналажења купаца и стога пролонгирање продаје понуђених предузећа. Овај проблем би се могао превазићи великим обарањем цена предузећа, али се тиме умањује једна од главних предности модела продаје – обезбеђење приватизационих прихода за земљу. Најзад, може се отворити и питање, више политичке природе, да ли је замља спремна, с обзиром на мали обим домаће тражње, да велики део своје привреде прода страним власницима.

Екстерна приватизација дељењем (расподелом) акција се врши без накнаде (тј. бесплатно) и не подразумева било које екстерне власнике, већ уобичајено, само (пунолетне) становнике једне земље. Наиме, њен најједноставнији облик подразумевао би просту бесплатну расподелу акција свих предузећа која се приватизују свим грађанима. Да би се моделом обезбедила њихова једнакост, капитал сваког предузећа морао би се изразити тачно оноликим бројем акција колико има потенцијалних учесника у овој расподели власништва. Нажалост, такав модел био би прилично неефикасан. Толико велика дисперзија власништва доводила би до изразито неефикасне власничке контроле. Стога се овом моделу мора прићи на други начин.

Тај други облик модела бесплатне приватизације препоручује да се сваком одраслом грађанину земље додели извешан износ у тзв. ваучерима (боновима, записима). Они би функционисали као нека врста фиктивног новца који служи само за куповину акција предузећа која се приватизују овим методом. Уз помоћ ваучера грађани би требало да лицитирају на замишљеном тржишту капитала и подносе своје понуде тј. изложе колики износ (у ваучерима) нуде за куповину акције одређеног предузећа. На тај начин, формирао би се почетни облик тржишта капитала, стекло искуство са овом врстом трговања, а постепено би се формирали и професионални носиоци ове врсте трговања – инвестициони фондови – којима би грађани могли да уступе своје ваучере (у замену за одговарајуће власништво над капиталом фонда) и који би, уместо грађана, учествовали на надметањима за куповину акција предузећа. На овај начин би се избегла превелика дисперзија власништва која настаје приликом директне поделе акција, пошто би фондови били у стању да купују веће, па и контролне пакете акција појединих предузећа.

У предности овог модела спада пре свега егалитарност: сви одрасли грађани добили би ваучере једнаке вредности, што би могло бити популарно и на одређени начин би изражавало идеју да је државни (или друштвени) капитал власништво свих грађана. Другу велику предност овог модела чини његова брзина – потребно је само поделити ваучере и објавити надметање са одређеним роком, што ће резултирати приватизацијом која ће бити и спроведена у том року. Треће, за разлику од продаје, овде није потребно утврђивати почетну цену предузећа; цена акција би се формирала на основу понуда грађана на симулираном тржишту капитала на коме би се акције плаћале ваучерима и биле би тржишно одређене.

Овај модел подржава отвореност привреде, дајући могућност грађанима било ког дела земље да купују акције предузећа, а не да постају само власници предузећа у којима раде као код интерне приватизације.

Међутим, и овај модел има озбиљне мане. Прво, изостаје приход од приватизације будући да се она обавља бесплатно. Друго, а наизглед парадоксално, егалитарност се може посматрати и као мана овог модела пошто сваки грађанин није подједнако допринео стварању укупног капитала у привреди, а стиче једнако право на његову приватизацију. Треће, не само да модел не доноси приходе већ изазива релативно велике трошкове: почевши од штампања ваучера, организације аукција, обезбеђења пуне информисаности грађана о кретању цена акција (у ваучерима) до поступка преноса власништва, што све намеће одређени трошак за државу. Поред тога, може доћи и до смањења капитала у привреди, имајући у виду да ће неки грађани бити спремни да продају ваучере, најчешће ради повећања своје текуће потрошње, док ће ти ваучери бити плаћени из ионако скромне домаће штедње.

Закључујемо да сви од наведених основних модела приватизације имају своје предности и мане и да се мора пажљиво приступити одабиру појединог или комбинације појединих модела приватизације, како би се на најбољи начин искористиле предности одабраних модела, са што мањим негативним последицама на целокупан транзициони процес.

Очигледно је да постоје бројни модели приватизације, међусобно веома различити, како по техникама спровођења, тако и по постприватизационој структури власништва и начину функционисања предузећа. Према појединим ауторима, основна су четири различита модела: реприватизација (денационализација), продаја, бесплатна подела и акционарство запослених.⁴

Реприватизација представља облик приватизације зато што обухвата враћање својине над државним или друштвеним предузећима и другом имовином бившим сопственицима или њиховим наследницима. Повраћај може бити у облику натуралне реституције (враћања имовине, односно предузећа у својину или сувласништва на датом предузећу или имовини) или у облику компензације у виду сувласништва на неком другом предузећу или имовини или у облику државних обвезница или новца. Иако је реприватизација у источноевропским земљама вршена из других разлога (морални, кредибилитет државе), ипак је њен споредни ефекат приватизација друштвеног или државног капитала.

Од земаља у транзицији, само је у Естонији учињен напор да се изведе чиста реприватизација, док је у Чешкој, Пољској, Словенији, Хрватској и Македонији извођена са мањим еланом и дала је мање резултате.

Најстарији метод приватизације је **продаја** државног предузећа приватним лицима. Та техника коришћена је и користи се и даље у развијеном делу света, као и у

⁴ Беговић Б., Живковић Б., Мијатовић Б. (2000), Нови модел приватизације у Србији, Центар за либерално-демократске студије, Београд

земљама у развоју. Најпознатији пример је приватизација у Великој Британији током 1980-тих година, која је и покренула талас приватизације у целом свету. Два су основна метода продаје: први - јавни упис акција и други - директна продаја најповољнијем понуђачу.

Код првог, држава фиксира цену акције и понуди их на продају заинтересованима – било приватним лицима, било институционалним инвеститорима. Код другог, држава организује прикупљање понуда на конкурентски начин (тендер) или непосредно преговара са заинтересованим инвеститорима. Могућа је и комбинација ова два метода продаје.

Продаја је практично једини примењен метод приватизације у развијеним земљама и земљама у развоју. Понекад се одступа од метода продаје по пуној цени, јер владе, као британска својевремено, теже ширењу акционарства и јачању средњег слоја, па организују јавни упис акција са нижим ценама од тржишних уколико их купују грађани. Идеја је да се попустима обезбеде капитални добици купаца - грађана и тако они подстакну на упис. У земљама у транзицији, приватизацију кроз продају најдоследније су користиле Немачка, Мађарска и Естонија.

Потреба за приватизацијом великог броја предузећа у земљама у транзицији покренула је око 1990. године потрагу за иновативним приступом., који је примењен кроз **ваучерску приватизацију**. Идеја је једноставна: грађанима се бесплатно подели специјалан приватизациони новац (ваучери), којима они купују акције предузећа. Ваучери се могу дати грађанима или у једнаком или у неједнаком износу, а према годинама старости или радног стажа и неким другим карактеристикама. Ваучерска приватизација може бити организована централизовано, за већи број предузећа одједном (чешки систем) или децентрализовано, за свако предузеће појединачно (руски систем).

Најпознатије ваучерске приватизације су чешка и руска, а делом су је користиле централноазијске републике (Јерменија, Казахстан, Киргизија). Чешка приватизација је била централизована, при чему је држава истовремено продавала велики број предузећа користећи итеративну технику промене „цена“. Пошто су ваучери били непреносиви међу грађанима, формирано је више инвестиционих фондова који су акумулирали ваучере грађана и „куповали“ акције предузећа. У Русији је ваучерска приватизација била децентрализована, а ваучери преносиви. Ипак, купопродаја ваучера је била скромна, а већина је инвестирана у предузећа у којима су власници ваучера били запослени.

Акционарство запослених подразумева знатне попусте на цену акција (или делимично бесплатну поделу) менаџерима и/или запосленима у предузећима која се приватизују. Она тако представља комбинацију продаје и бесплатне поделе, али с тим да су бенефиције поделе ограничене на запослене у датом предузећу. Одложено плаћање је уобичајено, како би био савладан проблем недовољне куповне снаге запослених. Акционарство запослених популарно је на подручју бивше Југославије, као политички најблажи начин преласка из самоуправне у

приватну својину. Акционарство запослених најмање мења тип контроле над предузећем – она остаје у рукама запослених, бар у кратком и средњем року, до већег промета и концентрације акција. Акционарство запослених су користиле Словенија, Хрватска, Србија и Македонија. Од других земаља, Пољска је, полазећи од социјалистичке тржишне привреде, такође једним делом користила акционарство запослених. Русија је кренула од сасвим другог модела приватизације, али је, због техничких решења, завршила у знатној мери са акционарством запослених, при чему је менаџерски слој успео да у многим предузећима постане доминантан власник. И Румунија и Словачка су делимично прибегле овом моделу.

1.2. ОСНОВНИ ЦИЉЕВИ ПРИВАТИЗАЦИЈЕ – ПРЕГЛЕД ЛИТЕРАТУРЕ

Циљеви приватизације су разноврсни и бројни. У зависности с којег аспекта се посматрају могу бити: 1) економски, политички и социјални, 2) макро и микро циљеви, 3) финансијски и нефинансијски.

Централну улогу у оквиру процеса транзиције, као њена "иницијална каписла" у правцу жељених промена и реализације постављених циљева, има приватизација. Међутим, приватизација није само по себи циљ, већ се мора посматрати са развојног аспекта, односно са аспекта функционалног доприноса успешности спровођења транзиције и остварења њој постављених циљева.

За г. Hunya, основни циљ који се мора поставити приватизацији је стварање економски независних субјеката, спремних да преузму ризик и да постану основни актери тржишне привреде. Колико је остварење тог циља обимно, комплексно и самим тим тешко потврђује се податком да у земљама централне и источне Европе улогу државе као власника треба смањити са 90% на 20-30%, колико износи емпиријски минимум тржишних привреда.⁵

Kornai J. истиче да је основна сврха приватизације одржавање потицајне енергије коју ствара приватно власништво.

Ahmeduev A. разликује два циља раздржављења својине, први – промену карактера својине и субјеката њеног присвајања, и други – промену форме коришћења државне својине, без промене њеног карактера и субјеката својине.⁶

Vuylstekea C. сматра да је неопходна реализација знатних својинских промена у формирању тржишне привреде, као и да се њихов успех у крајњој линији мери степеном у коме ће приватна својина предузећа настала економском

⁵ Hunya G. (1993, February), "Foreign Direct Investment and Privatization in Central and Eastern Europe", The Viena Institute for Comparative Economic Studies, no. 145

⁶ Ahmeduev A., Melikjan G., Mirnov V.i Mirnov I., Kazakebič G. i Ostreiko S. (1991), Voprosy Ekonomiki, 4/91, Moskva

трансформацијом која се одвија у источној и централној Европи постати јака, успешна и постојана.

Церовић Б. сматра да "циљеви (и разлози) приватизације у социјалистичким привредама у начелу су једнаки циљевима и разлозима приватизације који су идентификовани у развијеним тржишним привредама. Међутим, у социјалистичким привредама, далеко наглашенију улогу морају имати циљеви везани за развој (а не само либерализацију) тржишта и тржишних институција (нарочито у државно-својинским привредама).⁷

Мијатовић Б., анализирајући потенцијалне мотиве за приватизацију и сматрајући да она није сама себи циљ, указује да је она средство за постизање виших економских и политичких циљева.⁸

По мишљењу Вукотића В., циљ свеобухватне приватизације није да се повећају државни приходи од продаје народне имовине и да државна својина дође у руке приватног власника, већ да се нађу најефикаснији приватни власници.⁹

У анализи Међународне финансијске корпорације (ИФЦ) која се тиче приватизације државних предузећа у земљама у транзицији и бившим социјалистичким државама, закључује се да мада је приватизација државних фирми постала уобичајена широм света, она остаје у суштини политички акт, који се чини ради постизања специфичних политичких циљева, обично дугорочних. Зато свака фаза приватизације укључује уравнотежење економских и политичких циљева. Пратећи потички циљеви који се наводе су остварење што ширег круга власника акција, циљање посебних група купаца, осигурање да предузећа не буду затворена, смањивање буџетског дефицита, одржавање запослености и остале социјалне обавезе.¹⁰

Када је у питању политичко идеолошко аспект приватизације, Зеџ М. констатује да приватизација није идеолошко питање, већ у великој мери интересно питање, указује на бројне противнике приватизацији персонификоване у државној бирократији која губи моћ, управи и радницима друштвених предузећа који губе могућност социјализације губитака тј. уобичајене праксе да своју неефикасност превале на друштво у целини, приватном сектору који би изгубио стечене позиције и повлашћени положај манифестован у могућности брзе и лаке зараде кроз пословање са друштвеним (невласничким) предузећима.¹¹

⁷ Церовић Б. (1991), Од национализације до приватизације, Економски факултет и Економски институт, Београд, стр. 229-230

⁸ Мијатовић Б. (1993), "Приватизација", Економски институт, Београд, стр. 18-23

⁹ Вукотић В. (1993), "Приватизација", Институт друштвених наука – Центар за економска истраживања, Београд

¹⁰ ИФЦ, Студија "Приватизација – Принципи и пракса"

¹¹ Економска политика бр. 2319 од 16.09.1996. год., стр. 20

Циљеве приватизације са макро и микро аспекта, Лабус М. дефинише тако да свака приватизација за основни циљ мора имати повећање: 1) макроекономске ефикасности – повећање масе штедње и инвестиција у односу на претходно стање, 2) динамичке ефикасности – ефикаснија употреба инвестиционог капитала ради бржег привредног раста и 3) макроекономске ефикасности – промене управљања ради повећане контроле над радом директора и управе предузећа у правцу повећања профитабилности.¹²

Макро циљеве приватизације је најједноставије уобличио Зец М., као један општи циљ, који се састоји у "стварању основе за ефикасну привреду кроз креативну синтезу интереса кључних субјеката: запослених, пензионера, штедиша, грађана и државе. Такође, Ђуричин Д. и Зец. М. наводе као очекиване ефекте приватизације на макро нивоу "раст ефикасности и стварање тржишног амбијента, кроз развој механизма и кристализацију институција, који ће омогућити експанзију приватног сектора".

Посматрано на нивоу предузећа (микро ниво), спровођење приватизације се своди на побољшање пословних карактеристика и резултата предузећа. Мотив предузећа за одлуку о приватизацији је управо повећање добити и јачање развојних перформанси предузећа.

Разноврсност циљева указује на њихову како финансијску, тако и нефинансијску природу.

Код циљева нефинансијске природе, пошто исти немају никаквог ефекта на финансијски положај предузећа у кратком року, у првом плану су други интереси, као што су:

- смањење дејства пословног ризика због трансформације друштвеног у друге видове капитала
- подизање мотивације радника због учешћа у капиталу предузећа
- примена нових производно-технолошких поступака
- постизање других компаративних предности које проистичу из промене својине над капиталом предузећа.

Циљеви финансијске природе дају следеће резултате:

- промена финансијске структуре
- промена финансијског положаја
- привлачење додатног капитала

¹² Лабус М., "Програм приватизације" у Максимовић И. (ред.), Трансформација својинских односа – теоријски и емпиријски аспекти, Економски зборник, Београд

- постизање других квантитативно неисказаних позитивних промена које се у кратком и дугом року рефлектују на финансијски положај предузећа и квалитет обављања финансијске функције.¹³

Као значајнији циљеви приватизације, на основу претходних анализа истичу се:

- допринос развоју економских реформи и прелазак на институције и механизме тржишне привреде,
- увођење у пословање западних стандарда и норми,
- увођење нових технологија и савремене организације управљања капиталом,
- осигурање прихода држави и растерећење државног буџета
- прилив страног капитала за ревитализацију привреде,
- развијање конкуренције и отклањање монопола на тржишту роба и услуга.

Оно што треба имати у виду пре свега, да неразјашњена питања обима, брзине и метода трансформације с једне стране, као и бројност и разноврсност циљева транзиције и приватизације с друге стране, често доводе до појаве конфликта појединих циљева. Ово захтева јасно дефинисање једног циља, односно када постоји више циљева који се желе постићи, одређивање њиховог места по приоритету. Ово најчешће није једноставно, из разлога што питања која се односе на приватизацију често постају предмет политизације. Треба имати у виду да нејасни циљеви приватизације могу довести до честих измена прописа, што за последицу има повећање правне несигурности и значајно успоравање започетих процеса.

Церовић Б. даје ефикасан приступ за суочавање са овим проблемом, истичући да је неопходно спровести "рангирање циљева који се желе постићи". То претпоставља: а) утврђивање редоследа општих циљева, б) приоритет циљева у појединим делатностима и ц) усклађеност са макроекономским циљевима (тј. циљевима економске политике којом се разрешавају акутни поремећаји у привреди).

У складу са утврђеним редоследом пожељних циљева, потребно је одабрати : а) адекватне методе приватизације (продаја и/или распродаја капитала, интерна или екстерна, продаја делова предузећа, емитовање деоница), б) утврдити носиоце економског мотива у процесу приватизације (ко су потенцијални купци, ко врши продају и коме припадају средства од продаје), ц) очекивану динамику процеса и д) обезбедити одговарајуће институционалне претпоставке (тржиште капитала и пратеће институције и одговарајућу регулативу).¹⁴

¹³ Трансформација друштвених предузећа (1992), група аутора, Економски факултет у Београду, Београд

¹⁴ Церовић Б. (1991), Од национализације до приватизације, Економски факултет и Економски институт, Београд, стр. 229-230

1.3 ОСНОВНИ ЦИЉЕВИ ПРИВАТИЗАЦИЈЕ У ПРОГРАМУ ПРИВАТИЗАЦИЈЕ У СРБИЈИ

Нови Закон о приватизацији¹⁵ усвојила је Скупштина Србије јуна 2001. године и тиме поставила темељ своје стратегије својинских промена. Закону су уследиле владине уредбе (о тендерима, аукцијама итд), које су допуниле и разрадиле поједина решења из Закона. Тиме је заокружен регулациони оквир, да дуго очекивана приватизација у Србији може да почне односно да се настави.

Основна идеја овог закона је да је најефикаснији метод приватизације продаја доминантном власнику, који неће имати већих проблема (због дисперзије акција) са добрим корпоративним управљањем, што даје шансу на повећање економске ефикасности целе привреде.

Законом о приватизацији уређују се услови и поступак промене власништва друштвеног, односно државног капитала.

Члан 2. Закона дефинише основна начела приватизације и то:

- 1) стварање услова за развој привреде и социјалну стабилност;
- 2) обезбеђење јавности;
- 3) флексибилност;
- 4) формирање продајне цене према тржишним условима.

Као основни циљеви приватизације у програму приватизације у Србији, а на основу Закона из 2001. год., истичу се:

- максимизирање инвестиција у реални сектор
- максимизирање социјалне и политичке прихватљивости-стабилности
- успостављање јасне власничке структуре и механизма транспарентног корпоративног управљања који су базирани на таквој власничкој структури.

Модел приватизације у складу са Законом о приватизацији су: продаја капитала и пренос капитала без накнаде.

Продаја капитала, односно имовине субјекта приватизације, спроводи се путем метода јавног тендера и јавне аукције.

Пренос капитала без накнаде обавља се после спроведене продаје капитала, и то преносом акција запосленима и преносом акција грађанима.

1.4 РЕГУЛАТОРНИ И ПРАВНИ ОКВИР У СРБИЈИ - КРАТАК ИСТОРИЈАТ

¹⁵ Закон о приватизацији (Службени гласник РС, 38/2001, 18/2003, 45/2005 и 123/2007)

Приватизација у Србији је још 1989-1990 године постала део транзиционог пројекта, коришћеног са мање или више успеха. Први талас приватизације је покренут 1989. године, са корекцијом 1990. године, када је Србија била део бивше СФР Југославије.

Први програм приватизације у тадашњој СФР Југославији био је део ширег пројекта последње југословенске савезне владе. Тај пројекат у који је Југославија кренула током 1989. године имао је све одлике пројекта транзиције. Најпре су извршене одређене институционалне промене, тако што је постојећи Закон о предузећима значајније иновирани. Овим променама је институционализована могућност промета друштвеног капитала (што до тада није било могуће) и прецизирано постојање различитих типова предузећа, укључујући и приватна предузећа и акционарска друштва.

Програм приватизације заснивао се на више модела. Он је предвиђао интерну приватизацију у два вида – продаја и докапитализација, затим продају екстерним купцима, као и друге аранжмане (конверзија дуга у власништво, екстерна докапитализација, заједничка улагања итд). Најширу примену и највећу популарност имао је програм интерне приватизације или акционарства запослених и то пре свега у облику докапитализације.

Према одредбама програма запослени су могли да купе акције предузећа у којима раде (или су радили) ради докапитализације под одређеним условима. Прво, они су имали право на попусте и то на општи попуст (који је важио за све домаће купце уколико учествују у неком од програма приватизације) у износу од 30% вредности акција и посебан попуст од једног процентног поена за сваку годину стажа (тј. од 0-40%) или, за запослене са пуним стажом од 40 година, на укупни и уједно максимални попуст од 70%.

Цена акција није посебно формирана већ се она одређивала према књиговодственој вредности предузећа (која је пре примене програма коригована и иновирана). Право на куповину са попустом било је ограничено на укупну вредност од три просечна годишња лична дохотка у привреди земље (што је приближно износило око 18.000 тадашњих немачких марака). Плаћање купљених акција се обављало на отплату са роком од 10 година. Средства од продаје припадала су предузећу као додатни капитал (докапитализација). Запослени су као акционари имали право одлучивања према износу укупно уписаних акција, али су права у расподели профита стицали постепено, према извршеним уплатама.

Исте погодности су имали и они запослени који су куповали акције предузећа намењене продаји дела друштвеног капитала, али у том случају, новац није припадао предузећу већ републичком развојном фонду.¹⁶

¹⁶ Коришћен материјал Церовић Б. (2012)

Програм приватизације из 1990. године може се оценити позитивно у делу да је био лако разумљив запосленима и да је кореспондирао са током самоуправне фазе развоја и стеченим осећајем запослених да предузећа њима припадају и да њихов напредак зависи од њихових резултата. Стога није било никакво изненађење да је овај програм приватизације постао врло популаран. У овај процес је ушло преко 1200 предузећа (и то оних напреднијих) што говори о популарности одабира оваквог програма.

Током његове примене у процес интерне приватизације ступио је релативно велики број предузећа. Укупни резултати примене савезног програма били су следећи: у току 1990. и 1991. год. је продаја спроведена код 9 предузећа и докапитализовано је 1211 предузећа (највише у 1991. год – 1046). (извор: Zec et al. (1994))

Првим таласом приватизације доминирао је облик акционарства запослених кроз докапитализацију. Подаци указују да је око 35% друштвеног капитала у око 30% предузећа постало предмет приватизације, тј. да је приватизовано укупно 10-11% друштвеног капитала у привреди Србији.¹⁷

Након тога, 1991. године Србија је донела свој сопствени закон, Закон о условима и процесу трансформације друштвене својине у друге типове својине¹⁸, који је у знатној мери закочио приватизацију тиме што је заштрио процедуре. Према овом закону запослени су још једанпут имали битну улогу у приватизационом процесу. Док је приватизација и даље била питање избора радника, услови под којима су радници могли купити акције предузећа били су строжији, тако да су попусти радницима за куповину акција умањени, а контрола поступка била је поштрена.

Овај закон је задржао основни концепт акционарства запослених, али је значајно погоршао услове за стицање акција. Прво, општи попуст је смањен са 30 на 20%, док је додатни попуст за запослене задржан на истом нивоу од једног процентног поена по години стажа. На тај начин је укупни максимални попуст (за радника са пуним стажом од 40 година) смањен са 70 на 60% вредности акција. Друго, рок отплате уписаних акција је преполовљен – уместо 10 година по претходном, нови програм је допуштао отплату највише у року од пет година. По усвајању новог закона ревидиране су приватизације које су обављене по претходном програму на основу повишица плата, наводно у намери да се исправе могуће рачуноводствене манипулације.

Уместо књиговодствене вредности, цена акција се формирала према процењеној вредности предузећа. У пракси се показало да су процене дизале цену предузећа, често и сасвим нереално с обзиром на опште стање у привреди, па су се коначно више јављале у функцији дестимулисања приватизације него у функцији утврђивања реалне вредности предузећа.

¹⁷ Коришћен материјал Церовић Б. (2012)

¹⁸ Закон о условима и процесу трансформације друштвене својине у друге типове својине, ("Службени гласник РС", 1991)

Дошло је и до промена у погледу обима интерне приватизације са попустима. Уместо ранијег лимита од три просечна лична дохотка у привреди (око 18.000 немачких марака), могућност куповине деоница са попустом је повећана на вредност од 20.000 немачких марака, а за менаџере и до 30.000. Проблем је, међутим, представљала чињеница да је овај повећани лимит уз смањење попушта и скраћивање рока отплате, а уз пад плата, био заправо фиктивни подстицај процесу приватизације. Најзад, куповина акција са попустом била је ограничена на 50% друштвеног капитала у предузећу.

Уместо само развојног фонда, сада се као примаоци јављају и фонд за запошљавање и пензиони фонд – сви у одговарајућим пропорцијама. Међутим, за разлику од програма из 1990. којим је развојни фонд дефинисан као инвестиционо предузеће (у друштвеној својини), новим решењем се фонд третира као државни фонд (или чак служба), што указује да на њега одлучујући утицај има држава.

Током 1991. и 1992. године дошло је до снажног регенерисања државне својине. У том периоду приступило се централизацији и укрупњавању низа предузећа унутар великих комплекса. Ово је био случај са Нафтном привредом Србије (у коју тада улазе сви послови који имају везе са нафтом, укључујући чак и трговину дериватима) и предузећем Србијашуме (које је дотле било регионално децентрализовано) и неким другим јавним предузећима. На тај начин је подржављено близу једне трећине друштвеног капитала у привреди Србије. Стога се овај период може означити пре као период (ре)национализације друштвеног капитала него његове приватизације. У том периоду је око 40-45% друштвеног капитала враћено под директну контролу државе.¹⁹

У приватизацију путем акционарства запослених у периоду август 1991. - 1993. године, ушло је 749 предузећа, од чега је продаја спроведена код 171 предузећа (највише у 1993. год – 111), док је докапитализација спроведена у 578 (највише у 1993. год – 465). (извор: Zec et al. (1994))

Изражен је пад интересовања за куповину акција међу запосленима током 1991. и 1992. године. Извесном оживљавању процеса, које је започело 1992. год. и наставило се током 1993. године, у највећој мери је допринео екстреман раст инфлације, а не сам програм.

У целини се може оценити да је са усвајањем републичког програма, приватизација у Србији заустављена и да је једина маркантна промена која је настала у периоду 1991.-1993. године била нарастање државног сектора, тј. стављање великог процента капитала у привреди под непосредну државну контролу.

Почетком 1994. године, хиперинфлација је достигла размере које вишу нису могле бити одрживе. Стога се приступило изради антиинфлационог програма који је имплементиран 1994. године. Брза стабилизација цена која је уследила и ремонетизација допринели су извесном опоравку привреде као и уравнотежењу

¹⁹ Коришћен материјал Церовић Б. (2012)

буџета. У то време, програм приватизације из 1991. готово је и престао да се примењује.

Пошто је успостављен стабилан ценовни амбијент, појавиле су се идеје да дотадашњу приватизацију, односно извршене уплате за акције, треба ревалоризовати с обзиром да су те уплате биле потпуно обезвређене у хиперинфлаторним условима. Тадашње власти у Србији су прихватиле идеју и на тај начин практично оспориле читаву дотадашњу приватизацију – по оба до тада примењена програма: савезном и републичком. За ревалоризоване услове плаћања уписаних деоница, запослени као акционари, нису имали средстава па су морали да одустану од куповине или да своје дотадашње уплате „продају“ по безначајним износима онима који су у хиперинфлацији стекли иметак. Међутим, како је до тада отплаћен сасвим мали део уписаних акција, ефекти ревалоризације су претили да, према неким проценама, обим приватизованог капитала сведу на једва 1% укупног капитала у привреди. Ипак, то се није догодило у тако драстичном виду с обзиром да су многа предузећа покренула судске спорове који су били дуготрајни, а многи нису ни доведени до краја у потребном року.²⁰

Поништавање обављених приватизација на основу ревалоризације представљало је тежак ударац идеји приватизације у Србији. Показало се да политичка власт може, ако и када хоће, да ретроактивно промени закон и поништи приватизације које су изведене у складу са важећим прописима. Из тог разлога у следећем периоду, до 1997. године, па и касније готово да није било приватизација у Србији.

Током 1997. године подаци су указивали на релативно скроман обим приватизације остварен по основу дотадашњих програма. Према подацима Завода за статистику (СЗС, 1998) у друштвеном сектору било је запослено 51,1% свих радника, у приватном (већином мања, новоформирана предузећа) 14,5%, а у мешовитом (делимично приватизована предузећа) нешто испод трећине. На основу ових и других података могла се приближно утврдити следећа власничка структура над укупним капиталом у Србији: нови приватни капитал око 6%; приватизовани 9%; друштвени 47% и државни (мада статистички приказиван као друштвени) око 38% (Церовић, 2000а).

Да би се подстакла приватизација, 1997. године донет је Закон о својинској трансформацији²¹. Овај концепт приватизације из 1997. године био је сличан старом југословенском моделу приватизације, по томе што је приватизација и даље необавезна и највише усмерена ка радничком акционарству.

Програм се заправо састојао из два дела. Први део програма био је ограничен на око 70 већих односно значајнијих предузећа. Да би се та предузећа приватизовала била је потребна сагласност владе или би пак, она сама покренула процес њихове својинске трансформације. Модел који би био примењен није директно утврђен али

²⁰ Коришћен материјал Церовић Б. (2012)

²¹ Закон о својинској трансформацији, ("Службени гласник РС", 1997)

се, углавном, тежило моделу продаје. У основној замисли то није била лоша идеја. Она се наслањала на могућност да оваква предузећа преузимају озбиљнији купци, који би оживели или унапредили њихов процес производње. Поред овога, треба поменути још једно ограничење приватизације које се односи на тзв. јавна (тј. током 1991.-1992. год. подржављена) предузећа – могло се приватизовати највише до 49% капитала у овим предузећима.²²

Други део програма односио се на сва остала предузећа. Тај део је предвиђао приватизацију друштвеног капитала као добровољан процес који се покреће одлуком самог предузећа. Ипак, установљена је обавеза свих предузећа да изврше процену вредности друштвеног капитала до краја године (процењена вредност друштвеног капитала је као и 1991. године требало да буде основ за расподелу и куповину акција).

Овај део новог програма је предвиђао да основни модел приватизације буде бесплатна подела акција запосленима. Пре тога, тј. пре расподеле акција, свако предузеће било је дужно да 10% процењене вредности друштвеног капитала пренесе на пензиони фонд као новог власника. По извршењу ове обавезе, сви запослени или бивши запослени (пензионери) као и сви осигурани пољопривредници (у односу на претходне програме ово је нова категорија грађана са правом да уз олакшице учествује у приватизацији) стичу право да без накнаде, по години стажа постану власници акција у вредности од 400 немачких марака (тј. максимално, за 40 година стажа, укупно 16.000 марака). Поред тога они су могли да купе и додатне акције са попустом и то у максималном износу од 6.000 марака, уз општи попуст од 20% увећан за један процентни поен по години стажа (или за 40 година стажа, уз укупни попуст од 60%). На тај начин сваки запослени са нпр. просечним стажом од 20 година могао је постати власник акција у вредности од 14.000 марака за које би укупно платио 2.400 марака (8.000 бесплатно и 6.000 уз попуст од 40%).²³

Међутим, ова права су имала и једно ограничење. Тачније, она су се могла потпуно искористити под условом да укупан обим приватизације са оваквим погодностима, не пређе границу од 60% вредности друштвеног капитала у предузећу. Преосталих 30% капитала или више (уколико после преноса 10% власништва на пензиони фонд и искоришћења свих погодности остане неприватизован већи удео друштвеног капитала) припадао је новој установи – Акцијском фонду – која је, у име државе, вршила функцију власника над тим капиталом, али без права управљања.

За разлику од дотадашњих програма акционарства запослених, сваки носилац права на поменуте погодности у приватизацији, могао је да бира у ком предузећу жели да та права оствари (није обавезан да их оствари у предузећу у ком ради). У пракси се показало да то није реалистичан предлог, јер је начело избора постојало али

²² Коришћен материјал Церовић Б. (2012)

²³ Коришћен материјал Церовић Б. (2012)

конкурсисања за акције није заправо могло бити, пошто су се акције делиле бесплатно и пошто су право превенства остваривали запослени у предузећу.

Исплата за акције купљене са попустом морала се извршити у року од шест година. Динамика плаћања је била одређена на следећи начин: у првој и другој години плаћа се по 10%, а у осталим по 20% вредности акција. Расподела акција је такође имала своју динамику – у првој години се добија 10% акција, у другој и трећој по 20%, а у последње две по 25% и у складу са тим се стичу одговарајућа акционарска права. Међутим, акције се нису могле отуђити док се цео процес плаћања и дистрибуције акција не доведе до краја. Практично, то је значило да неће бити промета ових акција у периоду од наредних пет година. Ово је била штетна одредба, како са аспекта развоја тржишта капитала, тако и са аспекта доживљаја запослених према својим акцијама (запослени немају осећај да акције имају вредност па се према њима неће ни односити као према стварној имовини што посредно негативно утиче и на њихов однос према имовини целог предузећа).²⁴

Овај део програма приватизације из 1997. године је заправо имао потенцијал да приватизује до 60% друштвеног капитала, док је 40% остајало у власништву државе (10% у пензионем и 30% у акцијском фонду).

Коначно, према овом закону приватизовано је око 800 предузећа до 2001. године, тј. 777 према подацима Агенције за приватизацију.

Необавезност приватизације (аутономност органа предузећа приликом одлучивања о томе да ли ће предузеће бити приватизовано или неће) учинила је да је процес приватизације био препуштен врло сложеној игри мотива и подстицаја запослених и менаџера. Слабост овог концепта је била у стварању предузећа у којима су доминантни власници запослени, што задржава неке карактеристике самоуправног система. Друго, акционарство запослених је доводило до доминације унутрашњих власника и одвајало предузећа од тржишта капитала, јер спољни инвеститори нису били спремни да улажу у предузећа чији су власници запослени.

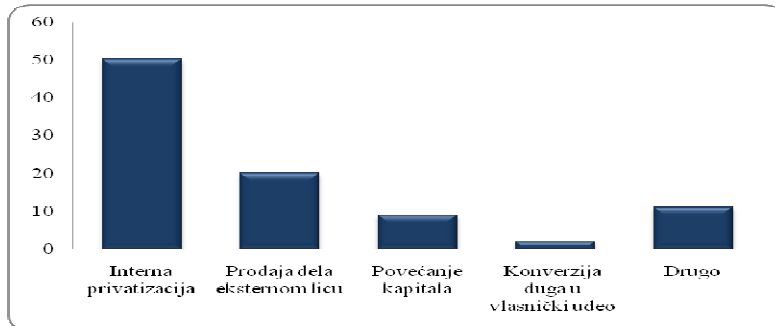
Примећује се да је модел продаје слабо примењен у приватизацијама до 2001. год, док је много заступљенији модел радничког акционарства односно бесплатне поделе акција запосленима, а да је продаја водила такође радничком акционарству а не проналажењу стратешких инвеститора.

Према спроведеним резултатима истраживања²⁵, највећи број предузећа (50,7%) у периоду пре реформи из 2000. године започео је процес приватизације по Закону о друштвеном капиталу, а завршио га по Закону о својинској трансформацији из 1997. године. Највећи број предузећа приватизован је путем интерне приватизације по поменутом Закону, док су у значајно мањем обиму, пре 2000. године, били присутни остали облици приватизације. (графикон у наставку)

²⁴ Коришћен материјал Церовић Б. (2012)

²⁵ Cerović B., Privatisation in Serbia: Evidence and Analysis, 2007. str.201

Слика 1-1: Структура компанија према методу приватизације



Извор: B.Cerović, *Privatisation in Serbia: Evidence and Analysis*, 2007

По политичким променама од 5. октобра 2000. године, у Србији је формирана тзв. прелазна влада, коју је чинила техничка коалиција странака и новог и старог режима, а у очекивању републичких парламентарних избора децембра те године. Већ 12. фебруара 2001. године усвојене су измене и допуне Закона о својинској трансформацији, којима је привремено обустављена приватизација по том (старом) закону, а до доношења новог, најдуже шест месеци. Приватизације започете по закону из 1997. године могле су бити настављене и завршене. Основана је и комисија чији је задатак био провера сумњи да је било изразитих неправилности током ових приватизација, али ништа озбиљније није пронађено.

Тиме је заустављена приватизација по методу радничког акционарства и отпочела је приватизација по новом моделу, односно по новом закону. Рад на новом моделу приватизације започела је радна група. Извесног утицаја на избор и операционализацију модела имале су сугестије стручњака Светске банке.²⁶

1.5 ЗАКОН О ПРИВАТИЗАЦИЈИ И ПОДЗАКОНСКА АКТА

Закон о приватизацији²⁷ из 2001. године сматран је, а и проглашаван капиталним реформским законом. Овај Закон је и даље важећи и исти се примењује у Србији у складу са сугестијама и предлозима ММФ-а, Светске банке и EBRD-а.

Почетком 2001. године, у структури капитала доминирали су друштвени и државни сектор, а оно мало што је приватизовано било је распршено на велики број власника и, стога, без већег утицаја на управљање. Са друге стране, привреда је била неефикасна, технолошки застарела, са високим вишковима запослених и презадужена. За многе фирме био је последњи час да се покуша спашавање кроз приватизацију, јер је једина алтернатива био стечај. Метод продаје друштвеног и

²⁶ Беговић Б. [и др.] (2005), Четири године транзиције у Србији, Центар за либерално-демократске студије, Београд

²⁷ Закон о приватизацији (Службени гласник РС, 38/2001, 18/2003, 45/2005 и 123/2007)

државног капитала био је одабран са идејом да се покушају наћи прави купци, у смислу оних који ће из предузећа која се приватизују (економских ресурса) извући највише.

Када је већ одабран концепт продаје, онда је следећи корак – продаја већинским, стратешким инвеститорима. Закон о приватизацији предвиђа и поклоне, овог пута и запосленима и свим осталим грађанима. Запосленима се поклања 30% акција у предузећима која се продају аукцијом (значи у мањим предузећима) и 15% у предузећима која се продају на тендерима (значи у већим предузећима), док се за грађане резервише по 15% акција у овим другим предузећима. На тај начин овај је закон праведнији од претходних, јер не даје само запосленима већ и свима осталима. Индивидуално право је утврђено: по 200 евра за сваку годину радног стажа.

Важно је то што поклон од 30% капитала предузећа, ма колико знатан у нумеричком смислу, уопште не мења модел приватизације: и даље постоји већински власник са 70% капитала у новоприватизованим предузећима, што је битно за корпоративно управљање и, општије, за начин функционисања предузећа. Овај поклон представља, у основи, само политички мотивисан трошак за буџет (поклон грађанству уместо прихода од продаје).

Закон је предвидео два метода продаје, оба конкурентска: аукцију за мања и слабија предузећа и тендер за већа и боља, намењен првенствено страним инвеститорима. Увек се продаје 70% неприватизованог капитала (остатак од 30% се, како је наведено, поклања запосленима и/или грађанима). За већа предузећа предвиђено је реструктурирање (подела на више предузећа, смањење броја запослених итд).

Употребом искључиво конкурентских метода продаје требало је обезбедити максималну транспарентност процеса, тј. онемогућити корупцију и друге махинације исходом приватизације. Наиме, када се обезбеди јавно и уређено надметање заинтересованих странака по унапред познатим правилима, онда је заиста тешко некеме обезбедити незаслужену предност.

Битна новина у овом закону тиче се права Агенције за приватизацију да покрене поступак продаје друштвеног капитала у сваком предузећу, чиме је укинута добровољност приватизације у Србији и обезбеђено да приватизација буде орочена. Наиме, Агенција за приватизацију јесте правно лице, које у складу са Законом о Агенцији за приватизацију и Законом о приватизацији продаје капитал, односно имовину и промовише, иницира, спроводи и контролише поступак приватизације. У обављању послова контроле поступка приватизације, у смислу прописа о приватизацији, Агенција проверава: процењену вредност капитала или имовине субјекта приватизације; усклађеност програма приватизације или програма реструктурирања са прописима; усклађеност прилива средстава по основу извршене продаје са уговором о продаји и извршење уговора о продаји у којем је Агенција уговорна страна, као и пренос акција без накнаде запосленима. Велика

улога Агенције омогућила је знатну професионализацију процеса приватизације, коју децентрализована форма тешко да би могла да обезбеди.

Оријентација модела приватизације код плаћања за купљено је готовина, и то одмах по потписивању уговора. Ипак, дозвољена је и извесна флексибилност. Прва је код старе девизне штедње, чије су доспеле обвезнице равноправне новцу, док се примају и недоспеле уколико није било купаца за новац и доспеле обвезнице. А друга код рокова: предвиђено је да појединци (физичка лица) могу да капитал купљен на аукцијама плате и у шест годишњих рата. Овим је подстицана појава домаћих купаца, будући да нису морали да одмах плате оно што би купили, већ су могли то да учине током времена из добити предузећа.

Закон о приватизацији заузео је крајње прагматичан став и предвидео је да се од сваке продаје 5% прихода издвоји за будуће накнаде за национализовану имовину. Дакле, потраживање бивших власника имплицитно је признато, али сам закон о приватизацији није прејудуцирао решења из закона који би требало да комплетно и комплексно реши проблем денационализације односно реституције. На тај начин је, ипак, решено да приватизација неће чекати денационализацију, већ да је сва имовина у привреди, па и она национализована, предмет приватизације. А евентуална денационализација привредне имовине неће бити обављена у натуралном облику, већ кроз новчану накнаду. Тиме је питање денационализације уклоњено са пута приватизације.

Каснији развој догађаја није био по вољи бивших власника и њихових наследника. Закон о денационализацији није донет ових година, а и приход од оних 5% се не издваја на посебан рачун, већ се редовно троши, тако да постоји само као евентуални дуг буџета према бившим власницима уколико и када закон о денационализацији буде донет.

Закон начелно дефинише два метода приватизације и то јавни тендер и јавну аукцију, а подзаконским актима ближе се одређују поступак и начин продаје капитала овим методама.

Уредба о продаји имовине и капитала јавним тендером²⁸ уредила је поступак и начин продаје методом јавног тендера (у даљем тексту: тендер) према утврђеном поступку, условима и критеријумима у којем се понуде јавно отварају, прихватају или одбацују. За поступак организације спровођења јавног тендера овлашћена је Агенција, на чији предлог се проглашава и купац, док тендерска комисија, коју формира министар задужен за послове приватизације, прати целокупну процедуру и одобрава резултате јавног тендера.

²⁸ Уредба о продаји капитала и имовине јавним тендером (Службени гласник РС, 45/2001, 59/2003, 110/2003, 52/2005, 126/2007, 96/2008 и 107/2008)

Уредба о продаји имовине и капитала јавном аукцијом²⁹ уредила је поступак и начин продаје јавном аукцијом. Приватизација средњих и малих предузећа, као и других правних лица, углавном се спроводи методом јавне аукције. Купци дају своје понуде и међусобно се надмећу на аукцији, а у циљу ефикаснијег и бржег спровођења приватизације путем јавне аукције, Закон предвиђа стимулацију за оне субјекте који пре започну и окончају поступак приватизације.

1.6 ИДЕНТИФИКАЦИЈА НЕДОСТАКА У ПРАВНОМ ОКВИРУ И ИЗМЕНЕ РЕГУЛАТИВЕ

Закон о приватизацији, који је усвојен 2001. године, претрпео је две значајније измене, најпре у 2005. години, а затим у 2008. години. Измене Закона су биле неопходне, услед захтева за тражењем бољих законских решења, моделирања постојећих и прилагођавања измењеним околностима, а све у циљу спровођења што ефикасније и брже приватизације. Међутим, и поред ових измена, приватизација ни после десет година спровођења у складу са важећим законом није још увек окончана. Чак се указује потреба за новим изменама и тражењем другог/другачијег начина приватизације који би довео до ефикаснијег окончања отпочетог процеса транзиције.

У мају 2005. године, Скупштина Србије усвојила је Измене и допуне Закона о приватизацији³⁰, којима се уводе потпуно нови институти као што је отпуст дуга државних поверилаца, раскид уговора по сили закона без вођења судских поступака, заступник капитала у случају раскида уговора, уступање уговора и одговорност за нетачне податке. Додатно, изменама Закона се одређује ко не може бити купац капитала, санкције за несавесног купца, битни елементи уговора и контролна функција Агенције за приватизацију.

С обзиром да је до тог момента протекло четири године од почетка приватизације, да је део предузећа у поступку већ приватизован, да се Агенција суочила са питањима раскида уговора услед несавесног понашања купца, као и да је приватизација предузећа отежана услед све веће задужености субјеката односно огромних обавеза субеката приватизације, првенствено према државним повериоцима, било је неопходно пронаћи одређена решења за стимулисање приватизације и проналажење одговарајућих инвеститора. Овим изменама је повећана атрактивност субјеката приватизације у поступку реструктурирања и створени су предуслови за један број успешних приватизација, нарочито у наредне две године.

Највише измена односило се на реструктурирање, имајући у виду да су сва предузећа у реструктурирању (око 60 у том периоду) имала велике дугове према државним повериоцима и банкама у стечају (око 85% укупног дуга) и

²⁹ Уредба о продаји капитала и имовине јавном аукцијом (Службени гласник РС, бр. 52/2005, 91/2007, 96/2008 и 98/2009)

³⁰ Закон о изменама и допунама Закона о приватизацији ("Сл. гласник РС", бр. 45/2005)

комерцијалним повериоцима (око 15%). Да би се омогућила њихова приватизација, предвиђено је да се тим предузећима отпусти дуг у целини, са стањем на дан 31.12.2004. год. Повериоци се намирују из средстава остварених од продаје капитала или имовине субјекта приватизације, а отпуштањем дуга гасе се сва потраживања према субјекту, под условом да се предузеће приватизује.

Државни повериоци (Јавно предузеће, Пореска управа, Републички фонд за пензијско и инвалидско осигурање, Републички завод за здравствено осигурање, Републичка дирекција за робне резерве, Фонд за развој Републике Србије и други републички органи и организације) дужни су да отпусте дуг према субјекту у целини и своје потраживање намире из средстава остварених од продаје капитала или имовине субјекта приватизације. Државним повериоцем сматра се и Агенција за осигурање депозита, санацију, стечај и ликвидацију банака, када врши функцију стечајног односно ликвидационог управника над банкама у стечају. Остали повериоци имају могућност отпуштања дуга ради намирења потраживања из средстава остварених од продаје капитала или имовине, или ће се "поравнати" са купцем капитала након приватизације.

Законодавац је увео опште правило по којем се уговор о продаји капитала, односно имовине, сматра раскинутим по сили закона, ако купац не испуни уговорну обавезу која представља битан елемент уговора. Раскидом уговора запослени у субјекту задржавају власничка права на капиталу, а капитал који је био предмет продаје преноси се Акцијском фонду. Купац капитала, као несавесна страна, нема право на повраћај плаћеног износа продајне цене. Даном раскида уговора, Акцијски фонд именује привременог заступника капитала.

Круг лица која не могу бити купци у поступку приватизације проширен је и на лица са којима је раскинут уговор о продаји капитала, односно имовине, због неизвршења уговорних обавеза. Да би се избегли чести раскиди уговора, законодавац се определио за увођење уступања уговора о куповини капитала, под условима прописаним законом о приватизацији и законом којим се уређују облигациони односи, по претходно прибављеној сагласности Агенције. Уступањем уговора о продаји капитала, односно имовине, нови купац постаје носилац свих права и обавеза из уговора о продаји.

Друга битна измена Закона је била у 2008. год., тј. дана 3.1.2008. године када је ступио на снагу Закон о изменама и допунама Закона о приватизацији³¹.

Предузећа у поступку реструктурирања пре свега, а затим и она чија се приватизација спроводи путем јавног тендера или аукције, добила су посебан статус у смислу заштите од принудне наплате потраживања од стране поверилаца. Тиме су предузећа у поступку реструктурирања на одређени начин растерећена да могу да наставе пословање, "без потребе" за измирењем обавеза из претходног периода, што је довело до тога да значајан број друштвених и државних предузећа прибегне уласку у поступак реструктурирања.

³¹ Закон о изменама и допунама Закона о приватизацији, "Сл. гласник РС", бр. 123/2007

Наиме, Законом о изменама и допунама из 2008. год. је на другачији начин предвиђено у којим случајевима се против субјекта приватизације не може одредити и спровести принудно извршење, у односу на досадашње законско решење Закона о изменама и допунама Закона о приватизацији, који се примењивао од 2005. године.

Битна промена уведена је чланом 20ж Закона о приватизацији³², којом је регулисано да се од дана доношења одлуке о реструктурирању до дана доношења одлуке о окончању реструктурирања против субјекта приватизације, односно над његовом имовином, не може одредити или спровести принудно извршење, нити било која мера поступка извршења ради намирења потраживања, а поступак принудног извршења који је у току се прекида. Такође је предвиђена обавеза Агенције за приватизацију да у року од пет дана суду достави Одлуку о реструктурирању, као и да обавести суд о окончању реструктурирања.

И даље је остала обавеза државних поверилаца да отпусте дуг према субјекту приватизације у реструктурирању и своје потраживање намире из средстава остварених од продаје капитала (не више и имовине) субјекта приватизације, с тим што је том члану додато да су државни повериоци дужни да отпусте дуг и према подређеном (зависном) друштву, које у структури капитала има већински капитал контролног (матичног) друштва, које послује већинским друштвеним или државним капиталом, или у којем је друштвени или државни капитал већински заједно са капиталом контролног друштва. Члан 20д Закона је измењен тако да гласи да је отпуштање дуга државног повериоца у целини према субјекту приватизације пуноважно у случају да је капитал субјекта који се реструктурира у поступку приватизације продат методом јавног тендера или методом јавне аукције.

Новим чланом 20е Закона је предвиђено да се одредбе о отпусту дуга, које се односе на Субјекат приватизације који се реструктурира у поступку приватизације, примењују и на Субјекат приватизације који се приватизује методом јавног тендера, односно јавне аукције. У вези ових субјеката приватизације, у члану 20ж је прописано да за субјекте који се приватизују методом јавног тендера, односно јавне аукције, државни повериоци не могу тражити принудну наплату, нити било коју меру поступка извршења ради намирења потраживања насталих до 31.12.2007. године (више не до 31.12.2004. године), која забрана се примењује до дана уплате продајне цене или прве рате, ако се продајна цена плаћа на рате. Прекид поступка принудног извршења који је у току се односи и на ове субјекте приватизације, када су државни повериоци у питању.

Из наведених одредби произлази да се против субјекта приватизације у реструктурирању не може одредити или спровести принудно извршење, након ступања на снагу Закона о изменама и допунама, све до доношења одлуке о окончању реструктурирања од стране Агенције за приватизацију, по предлогу било ког повериоца, а поступци извршења који су у току се прекидају. Против субјекта приватизације, који није у реструктурирању, не може се одредити принудно

³² Закон о приватизацији, "Сл. гласник РС", бр. 38/2001, 18/2003, 45/2005, 123/2007 и 123/2007

извршење по предлогу државног повериоца, за потраживања настала до 31.12.2007. године, а поступак извршења који је у току се прекида.

Изменом члана 14. Закона одређен је нови рок за спровођење приватизације друштвеног капитала, с обзиром на то да одређени број субјеката који послују друштвеним капиталом из објективних разлога није могао бити приватизован у року који је био предвиђен Законом (велики број субјеката је располагао непотпуном имовинско-правном документацијом, поступак регистрације у Агенцији за привредне регистре није окончан па се није знао тачан број друштвених предузећа, није било дефинисано питање привредних субјеката чији су оснивачи са територија бивших југословенских република и др.). Стога је законодавац прописао нови рок у којем се спроводи приватизација /приватизација за друштвена предузећа мора да отпочне до 31.12.2008. год./, међутим, није предвидео крајњи рок до којег друштвени капитал мора бити приватизован иако је предвидео последице за субјекте приватизације који се не буду приватизовали у складу са овим одредбама.

Прописано је да се за приватизацију неприватизованог друштвеног капитала јавни позив за учешће на јавном тендеру, односно јавној аукцији, мора објавити најкасније до 31.12.2008. године.

Објава јавног позива подразумева да су предузете све активности које претходе продаји друштвеног капитала или имовине. То не значи и безусловну продају друштвеног капитала, нити се зна до када ће и да ли ће тај субјект бити приватизован. Рок за објаву јавног позива предвиђен је само за приватизацију друштвеног капитала, док приватизација државног капитала није ни обавезна нити орочена.

Иако законодавац није предвидео крајњи рок за приватизацију друштвеног капитала, предвидео је правне последице за сва друштвена предузећа у случају да се јавни позив за њихову продају не објави до 31.12.2008. године, с обзиром на то да Уставом Републике Србије³³ није предвиђена друштвена својина као облик својине. Како би друштвена својина променила свој облик у случају да капитал или имовина субјекта приватизације нису могли бити приватизовани и постала приватна, јавна или задружна као једини познати облици својине, уводи се институт принудне ликвидације.

За разлику од добровољне ликвидације када само друштво доноси одлуку о томе, уводи се принудна ликвидација, када Субјекат приватизације престаје као правно лице по сили закона наступањем предвиђених разлога. Ликвидација се покреће за субјекте приватизације за које се јавни позив за њихову продају не објави до 31.12.2008. године.

Ликвидација се покреће и за Субјекат приватизације:

³³ Устав Републике Србије³³ ("Сл. гласник РС", бр. 98/2006)

- чији друштвени капитал, односно имовина нису продати ни после трећег спроведеног јавног тендера, односно јавне аукције (то значи да такав Субјекат приватизације није атрактиван за приватизацију и да није целисходно покушавати његове даље приватизације);
- који није поднео годишњи финансијски извештај агенцији надлежној за вођење Регистра привредних субјеката две године узастопно. То се односи на привредне субјекте који последње две године нису имали никакве пословне активности па њихова приватизација нема економску сврху.

Допуном члана 41а Закона проширени су законски разлози за раскид уговора о продаји капитала, односно имовине. Поред услова који су наведени у члану 41. Закона, у циљу заштите запослених у субјекту приватизације, уговор о продаји раскида се и у случају када купац капитала или имовине не исплати у целини минималну зараду и припадајуће доприносе за период од најмање девет месеци у току једне календарске године. Ова измена требало је да допринесе већој социјалној сигурности запослених после извршене приватизације. Поред поштовања социјалног програма, колективног уговора и права из радног односа на шта се купац обавезује закључењем уговора о куповини капитала или имовине у субјекту приватизације, ово је још једна мера веће заштите запослених.

Проширен је круг лица која не могу бити купци капитала или имовине у случају да је раскинут уговор о продаји капитала или имовине због неизвршења уговорених обавеза. Јасније је дефинисано да купац капитала или имовине не може бити физичко лице, правно лице и оснивач правног лица, са којим је раскинут уговор о продаји. На овај начин отклања се могућност изигравања законских одредаба и самог циља закона. У пракси се често дешавало да је купац капитала било физичко или правно лице и да се са њим раскине уговор због неизвршења уговорних обавеза. При следећој куповини капитала или имовине као купац капитала појављивало се правно лице чији је оснивач физичко лице са којим је раскинут уговор или обрнуто, ако је уговор закључен са правним лицем онда се као купац појављивало физичко лице које је оснивач правног лица са којим је као с несавесним купцем раскинут уговор. Оваква ситуација је онемогућена овим изменама Закона.

Такође су, као купци капитала или имовине, искључена сва лица која су осуђивана за одређена кривична дела или против којих се води поступак за та дела. Ради се о свим кривичним делима против привреде и против службене дужности без обзира која висина казне је прописана за ова кривична дела.

Купци капитала не могу бити ни лица која су осуђивана или против којих се води поступак за кривична дела, и то:

- тешко убиство;
- тешка крађа, разбојничка крађа, разбојништво, утаја, превара, неосновано коришћење кредита и друге погодности, изнуда, уцена и зеленаштво;

- неовлашћена производња, држање и стављање у промет опојних дрога, омогућавање уживања опојних дрога, производња и стављање у промет штетних производа, загађивање воде за пиће и животних намирница и тешка дела против здравља људи;
- загађивање животне средине, непредузимање мера заштите животне средине, противправна изградња и стављање у погон објеката и постројења која загађују животну средину, уношење опасних материја у Србију и недозвољено прерађивање, одлагање и складиштење опасних материја и недозвољена изградња нуклеарних постројења;
- злочиначко удруживање, израђивање и набављање оружја и средстава намењених за извршење кривичних дела, недозвољено држање оружја и експлозивних материја, недозвољено прелажење државне границе и кријумчарење људи, неовлашћено организовање игара на срећу и неовлашћено бављење одређеном делатношћу;
- организовани криминал;
- кривично дело из члана 149. став 2. Закона о планирању и изградњи³⁴.

Поред наведених лица, купац капитала или имовине не може бити ни привредно друштво у којем су та лица контролни чланови или акционари тог привредног друштва, у складу са законом којим се уређују привредна друштва.

Интенција ових законских ограничења за потенцијалне купце у приватизацији је била да се повећа степен савесности и поштења потенцијалних купаца и минимизира степен неуспешних продаја капитала односно имовине.

Упркос чињеници да се приватизација до доношења ових измена Закона о приватизацији спроводила већ седам година и да је приватизован већи број предузећа (око 1.800), пракса, због промењених економских, политичких и социјалних прилика, је наметнула нове захтеве и потребу да се постојећа законодавна решења допуне, измене или да се успоставе потпуно нови институти.

У наставку су изложена запажања која се тичу евентуалних даљих измена закона и предлога могућих решења, а све у складу са уоченим недостацима у постојећем законском оквиру.

1. Предмет Закона

Предмет закона би требало проширити, тако да појам приватизације обухвати и продају имовине као и одређене видове стратешких партнерстава.

2. Продаја имовине

Продаја имовине субјеката приватизације у поступку реструктурирања би требало да представља меру реструктурирања.

³⁴ Закон о планирању и изградњи, "Сл. гласник РС", бр. 47/2003 и 34/2006

Када продаја имовине подразумева и обавезу обављања одређене делатности и преузимања запослених из субјекта приватизације, тада се не може говорити о обичној продаји имовине, из разлога што та продаја има за циљ решавање социјалног проблема запослених у субјекту приватизације, чији капитал не може бити продат. У таквим предузећима би, да нису у поступку реструктурирања, био спроведен стечајни поступак, а запосленима би по правилу престао радни однос. Код продаје имовине, њима се ипак нуди шанса да заснују радни однос код новог послодавца, настављајући да раде у имовини која је предмет продаје.

У пракси је било доста проблема код примене ове мере реструктурирања, који су настали као последица тога што законодавац није посебно регулисао овај начин продаје имовине. Ти проблеми се јављају када дође до кршења уговора од стране купца, па се поставља питање надлежности Агенције за приватизацију у смислу контроле и раскида, затим начина раскида уговора и сл.

Имајући у виду да субјекти приватизације у поступку реструктурирања не могу без сагласности Агенције располагати својом имовином, затим да Програм реструктурирања који донесе Субјекат приватизације одобрава Агенција за приватизацију, нелогично је да се таквом правном лицу које не може самостално да одлучује, остави да се у случају кршења уговора о продаји самостално носи са тим проблемом.

Нове одредбе би требало да уреде следеће:

- поступак, односно метод продаје имовине као вид приватизације,
- надлежност за контролу,
- разлоге за раскид и начин раскида уговора,
- последице раскида уговора.

3. Стратешко партнерство

За поједине субјекте приватизације, а имајући у виду значај делатности којом се баве, држава утврђује интерес да се те делатности одрже и ојачају уз њено учешће, али и уз проналажење стратешког партнера. (Пример до сада Застава Крагујевац и покушај за РТБ Бор).

У том поступку проналажења стратешког партнера, Агенција има активну улогу, с обзиром да је надлежна за поступак реструктурирања, а такође пружа и стручну помоћ надлежним министарствима и Влади.

Стратешко партнерство би по правилу подразумевало докапитализацију од стране стратешког партнера или инвеститора у заједничко предузеће чији је власник капитала држава. Такође, стратешко партнерство може да подразумева и формирање заједничког друштва са инвеститором при чему држава уноси имовину РС као неновчани улог. С тим у вези, требало би предвидети и механизме прибављања имовине у државну својину, ако је реч о субјектима приватизације који послују друштвеним капиталом. Уредба о реструктурирању даје могућност

држави да своја потраживања конвертује у капитал субјекта приватизације. Међутим, када држава жели да оснује ново друштво од имовине субјекта приватизације, онда треба предвидети основ за узимање имовине од субјекта приватизације, те би требало предвидети да држава може да по основу својих потраживања према субјекту приватизације постане власник имовине субјекта приватизације а када је реч о поступку који се спроводи ради стратешког партнерства. Одлуку о стратешком партнерству доноси Влада РС. Овај концепт није регулисан законским решењем, а како се све више намеће потребе за оваквим видом "приватизације", указује се на потребу имплементације законског оквира за његово спровођење.

4. Отпуст дуга

Требало би размотрити могућност продужења периода доспелости потраживања која могу бити предмет отпуста за субјекте приватизације који имају већински државни капитал.

Утврђивањем новог рока би се предузећа растеретила обавеза, чиме би се лакше продао капитал предузећа, а држава избегла сталне конверзије и отписе. Наиме, у току тендера се често раде и додатни отписи обавеза, то је скоро постало правило. Уколико би био утврђен нови рок за отпуст, отклониле би се и постојеће недоумице поводом примене института отпуста дуга код поновне продаје капитала након раскида уговора о продаји.

5. Проглашење ништавим правних послова субјекта приватизације закључених за време извршења обавеза Купца из уговора о продаји без сагласности Агенције за приватизацију, уколико је таква сагласност била предвиђена Уговором о продаји

Ово питање је заиста значајно, из разлога што након раскида уговора о продаји правни послови који су били разлог за раскид и даље остају на снази, односно предузећа остају задужена за обавезе трећих лица, те из тог разлога нису атрактивна за продају, неликвидна су, а онда се ради решавања тог проблема, односно да банке не би кренуле у принудну наплату по основу таквих уговора она уводе у поступак реструктурирања ради заштите од принудне наплате. Међутим, у поступку реструктурирања се о таквим уговорима не одлучује нити постоји решење. Трајање и исход евентуално покренутих судских поступака за поништај уговора су неизвесни.

6. Решавање статуса субјекта приватизације са мањинским друштвеним капиталом и могућност подржављења друштвених предузећа

Размотрити могућност преноса 70% капитала код субјекта приватизације са мањинским друштвеним капиталом на Агенцију за приватизацију/Акционарски фонд, а преостали капитал да се расподели у складу са Законом.

Размотрити да за предузећа са друштвеним капиталом за која је до сада било неуспелих продаја и која су од стратешког интереса, капитал буде трансформисан у државни, уз спровођење бесплатне поделе акција (пример ЈРБ, ФАП, Београдски сајам и др.).

Интенција је да у што краћем року предузећа са друштвеним капиталом буду приватизована или да се подржаве.

7. Окончање поступка реструктурирања

Дати могућност да се у ситуацији када се утврди да је даље реструктурирање немогуће/нецелисходно, поступак реструктурирања оконча или обустави.

2. ПРИВАТИЗАЦИЈА ПРЕДУЗЕЋА ОД СТРАТЕШКОГ ИНТЕРЕСА

2.1 ПРЕДУЗЕЋА ОД СТРАТЕШКОГ ИНТЕРЕСА, ПОЈАМ И ЗНАЧАЈ

Под предузећима од стратешког интереса подразумевамо велика предузећа, значајна за привреду и регионални развој, са великим бројем запослених и чија приватизација је од посебног значаја за државу. Такође, међу овим предузећима се налазе јавна предузећа и друга предузећа од општег интереса, о којима ће бити посебно речи у другом и трећем делу раду.

За таква предузећа, као битни елементи приликом одабира стратегије приватизације, истичу се обезбеђење континуитета делатности, наставка и модернизације производње, социјалног аспекта (задржавања запослених уз евентуално омогућавање отварања нових радних места), обезбеђење конкурентности на тржишту без монополистичког положаја) и др.

У складу са законским оквиром у Србији, за таква предузећа предвиђен је тендер као метод продаје капитала или имовине. Изузетно, у појединим случајевима, и то код државних предузећа, Влада Републике Србије посебном одлуком опредељује стратегију и начин продаје ових предузећа, што је чест случај код јавних предузећа (пример ЈАТ-а и Телеком-а). И таква продаја, мада се не спроводи применом законске процедуре тендерског поступка, најчешће садржи битне елементе тендера и одабира инвеститора применом одређених квалификационих критеријума, прикупљањем понуда и оценом истих у складу са утврђеним начином рангирања.

2.2 ПРОДАЈА КАПИТАЛА И ИМОВИНЕ ЈАВНИМ ТЕНДЕРОМ

За предузећа од стратешког интереса, пре свега због привредне делатности и значаја за привреду, броја запослених и величине субјекта приватизације, Агенција

за приватизацију се одлучује за приватизацију путем јавног тендера. У случају да Агенција процени да је пре продаје потребно спровести реструктурирање привредног друштва, поступак реструктурирања, најчешће у великим системима са диверсификованим делатностима и великим нивоом обавеза, претходи проступку продаје капитала или имовине методом јавног тендера.

Јавни тендер је метод приватизације, односно продаје, 70% друштвеног или државног капитала предузећа јавним прикупљањем понуда потенцијалних купаца у складу са утврђеним условима продаје. Методом јавног тендера приватизују се углавном већа предузећа за која је могуће наћи стратешког партнера. Одлука о избору партнера за таква предузећа значајна је са становишта самих предузећа, грана којима припадају и привреде у целини.

Уредба о продаји имовине и капитала јавним тендером уредила је поступак и начин продаје методом јавног тендера према утврђеном поступку, условима и критеријумима у којем се понуде јавно отварају, прихватају и одбацују.

На основу ове уредбе путем овог метода може се вршити продаја:

- 1) друштвеног и државног капитала, односно имовине у субјекту приватизације;
- 2) власничких хартија од вредности које су пренете Акцијском фонду у складу са законом, као и хартија од вредности појединачних акционара које се нуде на продају истовремено са власничким хартијама од вредности Акцијског фонда у складу са Законом о Акцијском фонду;
- 3) власничких хартија од вредности чији је законити ималац: Републички фонд за пензијско и инвалидско осигурање запослених, Републички фонд за развој, аутономна покрајина и Република Србија.

Продаја тендером обухвата припрему за продају, подношење и пријем понуда, отварање и оцену понуда и закључивање уговора о продаји. За поступак организације спровођења јавног тендера овлашћена је Агенција, на чији предлог се проглашава купац, док тендерска комисија прати целокупну процедуру и одобрава резултате јавног тендера. Тендерску комисију образује министар надлежан за послове приватизације и она у свом саставу има седам чланова: 4 представника републичких органа, један представник локалне самоуправе према седишту субјекта приватизације, један представник субјекта приватизације и један представник репрезентативног синдиката код субјекта приватизације.

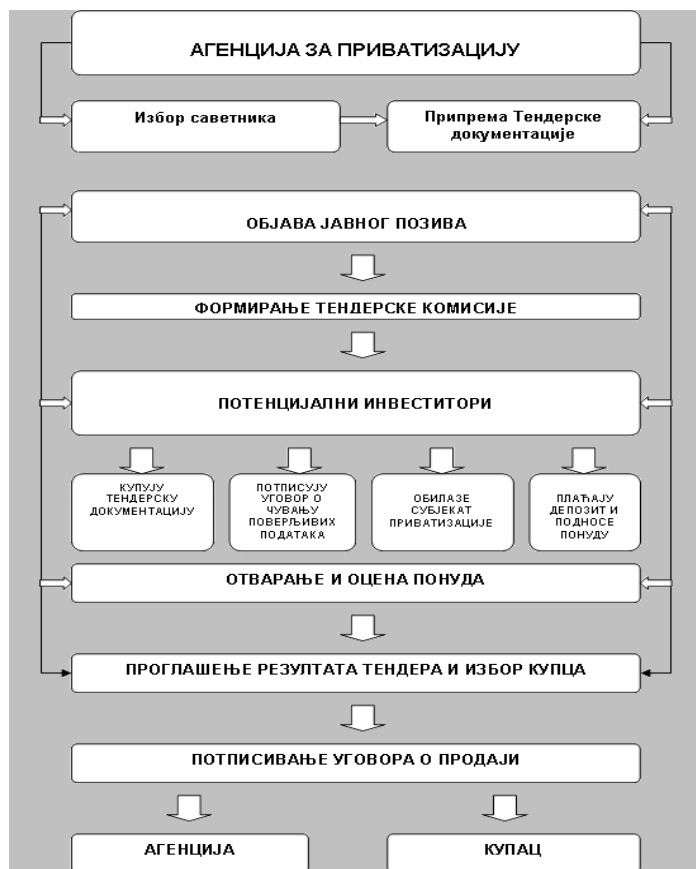
Припрема тендерске продаје је комплексан поступак који се може посматрати кроз више фаза. По доношењу Одлуке о тендеру, Агенција врши избор приватизационог саветника, који ће бити задужен за детаљну и свеобухватну анализу друштва и припрему продајне документације. Са објавом јавног позива, отпочиње продајна фаза која се у случају успешне продаје окончава закључењем уговора о продаји.

Саветници у поступку тендерске приватизације се бирају прикупљањем јавних понуда. Саветник може да буде консултантска фирма, инвестициона банка или адвокатска канцеларија која има експерте и искуства у продаји предузећа,

корпоративним финансијама и изради уговора из области привреде и приватизације. Саветник се ангажује на пословима организације тендера, прикупљању и анализи података о предузећу, оцени и избору најбоље понуде и у преговорима ради закључења Уговора о продаји. У сарадњи са предузећем и експертима Агенције, саветник припрема тендерску документацију.

У наставку је изложен дијаграм поступка тендерске продаје.

Слика 1-2: Дијаграм тока тендерске продаје



Извор: Агенција за приватизацију

2.2.1 ПРИПРЕМА ПРЕДУЗЕЋА ЗА ЈАВНИ ТЕНДЕР

Прва фаза тендерског поступка је фаза припреме и огледа се у припремним активностима за продају. Ова фаза је неопходна у циљу сагледавања комплетне слике о субјекту приватизације и потенцијалним купцима и обухвата следеће:

1. Анализа друштва/ Дијагностички извештај

Ова анализа обухвата детаљну оперативну, финансијску и правну оцену свих битних аспеката релевантних за поступак приватизације друштва. Уколико је

потребно, резултат анализе може бити предлагање неког вида финансијског реструктурирања или неке друге мере која ће бити потребна да се уради пре спровођења процеса приватизације.

На основу анализе урађене у овој фази, Консултант припрема кратак преглед друштва (“Маркетиншки проспект”, или “Teaser”), који ће служити за промоцију субјекта и повећање могућности продаје. Овај документ ће бити достављен потенцијалним учесницима на тендеру и постављен на сајт Агенције за приватизацију, како би се изазвало веће интересовање потенцијалних инвеститора као и да би се прибавиле повратне информације неопходне за анализу потенцијалних учесника на тендеру. Резултати рада у фази анализе друштва биће сумирани у опсежном извештају који се назива Дијагностички извештај, и који обухвата следеће делове:

А. Пословна и финансијска анализа коју чине:

- Организациона структура друштва, укључујући зависна друштва и главна одељења и организационе целине, функције и задужења руководиоца и кључних чланова персонала, структура и број запослених и кадровска политика;
- Положај на релевантним тржиштима, тржишно учешће по кључним сегментима пословања, идентификација основних делатности и процена компаративних предности / мана друштва;
- Кључни индикатори оперативног и финансијског пословања и њихово поређење са релевантним локалним и иностраним конкурентима;
- Структура дуговања која је забележена у друштву, детаљна спецификација обавеза и потраживања, спецификација и анализа ванбилансних позиција и могућности отписа дугова у складу са меродавним правом;
- Званични финансијски извештаји и мишљења независног ревизора;
- Бизнис план друштва и инвестиционе потребе.

Б. Правни извештај

Правни извештај обухвата разматрање и оцењивање питања која се односе на пословне књиге друштва, опште и нормативне акте друштва, материјалне споразуме и уговоре, питања рада и запослених, финансијске уговоре, интелектуалну својину, правна и регулативна питања везана за специфичну грану индустрије, осигурање, порезе, лиценце и дозволе, активу и пасиву, информације о руководству, развој имовинске структуре друштва и промене правног статуса, хипотеке, покретну и непокретну имовину, капитал предузећа (стање у Централном регистру, депоу и клирингу хартија од вредности, Агенцији за привредне регистре и другим регистрима) и ванбилансну евиденцију друштва.

Извештај треба да узме у обзир све законе, прописе, лиценце, пореску политику и општи правни и регулативни оквир који се може применити на друштво.

Извештај такође треба да сагледа и пружи евентуалне препоруке за превазилажење идентификованих отворених питања.

Ц. Еколошки извештај

Овај извештај мора припремити фирма или лице односно консултант квалификовано за процену природе и обима штетних утицаја на животну средину, у шта спада загађење земљишта, таложење у површинским и подземним водама као последица некадашњих активности на постојећим капацитетима, усклађивање постојећих пословних капацитета са позитивним законима и прописима о животној средини (укључујући здравствену заштиту и безбедност на раду) и процену трошкова за санирање (штете настале у прошлости и смањење штете повезане са текућим активностима). У процени треба да постоји јасна разлика између еколошких утицаја насталих у прошлости и текућих еколошких проблема и обавеза.

Д. Препоруке и приватизациона стратегија

На крају детаљне анализе, консултант, у случају да процени да је неопходно, може препоручити додатне мере које би могле бити предузете од стране предузећа као субјекта приватизације или Агенције, како би се уклониле препреке за приватизацију или повећала тржишна вредност предузећа као и дефинисати јасан предлог за даље спровођење процеса приватизације.

2. Извештај о процени вредности друштва

Процену вредности припрема саветник коришћењем више метода за процену вредности. Истичу се методе дисконтованих новчаних токова (ДНТ), ликвидационе вредности (ЛВ), нето имовине (МНИ), кориговане књиговодствене вредности (ККВ) и методе упоредних трансакција. За потребе коришћења ДНТ методе, консултант је у обавези да, заједно са друштвом, изради прогнозу очекиваних финансијских резултата. У том смислу саветник предлаже различите сценарије за потребе утврђивања распона вредности капитала друштва под различитим претпоставкама и одређују доњу и горњу границу процене вредности капитала друштва. Процена вредности друштва се припрема у форми засебног документа у коме се приказује индикативни распон вредности друштва (на основу предложених сценарија и примењених метода) као и претпоставке на којима се тај распон заснива.

Примена метода дисконтованих новчаних токова и метода ликвидационе вредности објашњена је у: 1) Упутству о начину примене метода за процену вредности капитала и имовине и начину исказивања процењене вредности капитала (Службени гласник РС, број 45/2001) и 2) Уредби о методологији за процену вредности капитала и имовине (Службени гласник РС, број 45/2002). Примена конкретног модела зависи од одговора на питање да ли је предузеће у стању да ствара принос или не. У случају да предузеће није у стању да ствара

задовољавајући принос, примењује се метод ликвидационе вредности, док се у случају позитивног одговора, примењује метод дисконтованих новчаних токова.

У тендерској продаји, процена вредности је документ поверљиве природе, који је намењен искључиво за потребе Агенције, и на основу њега се не утврђује почетна цена (за разлику од аукцијске продаје). Овај документ није доступан учесницима на тендеру. Понуђачи имају могућност да ураде сопствену анализу предузећа и процену, на основу које ће базирати своју понуду и понуђени износ за продајну цену. Међутим, процена вредности се узима у обзир приликом вредновања понуда и служи као смерница за преговоре ради постизања одговарајуће купопродајне цене. С обзиром да је код тендерске продаје главни циљ да предузеће настави са пословањем и континуитетом делатности, релевантна процена се базира на приносном приступу, те се ДНТ метода најчешће узима као одредница за извођење закључка о процени друштва.

3. Извештај о процени тржишта/Извештај о потенцијалним учесницима у поступку приватизације

На основу повратних информација добијених од потенцијалних учесника у поступку приватизације, консултант узима у разматрање захтеве и стратегије потенцијалних учесника и њихово мишљење приликом припреме Извештаја о процени тржишта. Закључци се сумирају у Извештају о потенцијалним учесницима у поступку приватизације (који између осталог треба да садржи идентификоване контактиране потенцијалне учеснике у поступку приватизације као и њихове повратне информације). Циљ је да се привуче што већи број инвеститора који ће доставити писмо заинтересованости за учешће у приватизацији и да се обезбеди конкурентност на тендеру.

4. Израда Тендерске документације

Тендерска документација обухвата документа неопходна за продају предузећа јавним тендером и она садржи:

1. Уговор о чувању поверљивих података

Сврха овог уговора је да се заштите власничке и пословно осетљиве информације о субјекту приватизације. Агенција са учесницима који су поднели захтев за откуп тендерске документације и извршили уплату по истом, потписује Уговор о чувању поверљивих података.

2. Информациони меморандум

Информациони меморандум је основни маркетиншки документ о друштву. Он садржи све информације које су учесницима на тендеру објективно потребне да би донели одлуку о инвестирању (назив и адресу друштва, опис претежних делатности, организациону и власничку структуру, укупну књиговодствену вредност капитала односно имовине изражену у динарима и еврима, информације о пословању и бонитету субјекта приватизације, податке о пријављеним и непријављеним потраживањима државних и осталих поверилаца). Саставни део

Информационог меморандума чине и потписани записници са повериоцима друштва о утврђеном потраживању, у складу са законом.

3. *Упутство за понуђаче*

Упутство за понуђаче садржи детаљан опис услова и термина за учешће на тендеру, опис тендерске процедуре, рокове, услове за израду детаљне анализе предузећа (Due Diligence), време и начин посете друштву (укључујући правила посете Соби са подацима), критеријуме за оцену тендера, копију Уредбе о продаји капитала и имовине јавним тендером, као и остале елементе предложене од стране Агенције.

4. *Нацрт Уговора о продаји*

Нацрт Уговора о продаји садржи податке о предмету продаје, одређене изјаве и гаранције Агенције у вези са предметом продаје, обавезе купца које се односе на уплату купопродајне цене, реализацију инвестиционог и социјалног програма, континуитет обављања претежне делатности друштва (најчешће петогодишњи период), забрану располагања капиталом и имовином друштва без сагласности Агенције и сл.

2.2.2 ЈАВНИ ПОЗИВ И УСЛОВИ ТЕНДЕРА

Другу фазу поступка тендерске продаје продаје називамо фаза имплементације и она се састоји из више корака. Фаза имплементације започиње покретањем поступка прикупљања понуда.

Након припреме Тендерске документације покреће се продајни поступак који започиње објавом јавног позива за учешће на тендеру. Детаљна процедура подношења, пријема, отварања и оцене понуда је описана у Упутству за понуђаче, као саставном делу тендерске документације.

Јавни позив је позив потенцијалним купцима да доставе своју конкретну понуду за куповину капитала или имовине субјекта приватизације.

Јавни позив у складу са Уредбом о продаји капитала и имовине јавним тендером и Законом о приватизацији садржи:

- назив, адресу и остале основне податке о субјекту приватизације
- опис претежне делатности
- власничку структуру капитала
- проценат капитала, односно опис имовине која се нуди на продају
- датум и рокове за учешће на тендеру
- шифру тендера
- услове које понуђач треба да испуни
- остале податке од значаја за учешће на тендеру.

Јавни позив је конципиран да садржи квалфикационе услове које понуђачи морају испунити како би могли да стекну статус купца. Најчешћи постављен критеријум је избор одређене делатности за потенцијалног купца која се третира као стратешка делатност за Субјекат приватизације и циљ је да се привуку стратешки инвеститори који имају одређени задовољавајући ниво прихода. Понекад се овакви критеријуми

проширују и на финансијске односно обичне инвеститоре са релевантним финансијским приходима или активом, чиме се жели постићи већа конкурентност на тендеру.

Јавни позив описује предмет продаје и услове продаје. У случају да се ради о продаји капитала, јавни позив реферише на проценат укупног капитала који је предмет продаје односно проценат друштвеног (државног) капитала који се нуди на продају. Код продаје имовине, јавни позив садржи детаље о предмету продаје (опис непокретности, земљишта, локације, и сл.).

Јавни позив дефинише рокове у којима је могуће извршити куповину тендерске документације и посетити предузеће у циљу израде Дијагностичке анализе и рок за подношење коначних обавезујућих понуда. Такође, други битни услови за подношење понуда су дефинисани јавним позивом, као што је случај са условом достављања банкарске (лицитационе) гаранције или уплатом депозита у одговарајућем износу у циљу обезбеђења понуде.

2.2.3 СПРОВОЂЕЊЕ ТЕНДЕРА И ЗАКЉУЧЕЊЕ УГОВОРА О ПРОДАЈИ

Фаза имплементације се спроводи кроз више корака који резултују закључењем уговора о продаји у случају успешне тендерске продаје. У даљем тексту су детаљније описани кораци у поступку спровођења тендера.

1. Руковођење процесом посете Соби са подацима

Консултант организује Собу са подацима, у којој се налазе основна акта друштва као и документа која садрже правне, финансијске и комерцијалне информације о предузећу, релевантне за све учеснике на тендеру, чиме се учесницима на тендеру омогућава да испитају, прегледају и анализирају такве информације и спроведу сопствени Due Diligence пре подношења финалних понуда. Поред тога, учесницима на тендеру се омогућава да посете Субјекат приватизације, где је најчешће смештена Соба са подацима, у којој се налазе све информације неопходне потенцијалним инвеститорима за процену инвестиционих могућности друштва.

2. Прикупљање и оцена понуда

Понуђач је обавезан да откупи тендерску документацију, потпише Уговор о чувању поверљивих података и уплати депозит или обезбеди Лицитациону гаранцију, као средство за обезбеђење понуде.

Понуда се подноси у року назначеном у јавном позиву, директно Агенцији или поштом, у запечаћеној коверти. Рок не може бити краћи од 15 дана од дана објављивања јавног позива. Понуда се може повући, уз писани захтев, најкасније

седам дана пре истека рока за њено достављање. У том случају подносилац понуде има право на враћање депозита.

Непосредно након прикупљања пристиглих понуда, долази до оцене односно евалуације истих, у складу са критеријумима наведеним у Упутству за понуђаче и јавном позиву. Након завршетка јавног отварања пакета са понудама, Агенција у сарадњи са саветницима, анализира и оцењује понуде у року од 30 дана од датума отварања понуда. Агенција утврђује редослед важећих понуда путем примене система за вредновање понуда. Понуђач чија понуда на основу система вредновања у складу са правилима тендера има највећу вредност понуде прогласиће се за изабраног односног прворангираног понуђача. Тендерска комисија на предлог Агенције одобрава резултат тендера.

3. Преговори и закључење уговора

У року од 30 дана од истека рока за обавештавање свих понуђача о резултатима тендера (у случају тендера са више учесника), Агенција и Купац треба да потпишу Уговор о продаји. Агенција може да продужи овај рок за 15 дана. Уколико изабрани понуђач у наведеном року не потпише Уговор о продаји који је прихватила Агенција, сматра се да се повукао из трансакције. У том случају, Агенција позива другорангираног понуђача да са њим закључи Уговор о продаји. Уколико и другорангирани понуђач одбије да потпише Уговор о продаји који је прихватила Агенција, Агенција одлучује о даљем поступку у сарадњи са надлежним Министарством.

У случају да на тендеру понуду поднесе само један понуђач, за кога Агенција утврди да испуњава услове и критеријуме тендера, Тендерска комисија на предлог Агенције може одлучити да започне преговоре са јединим понуђачем или да тендер прогласи неуспелим. Уколико се одобри отпочињање преговора, министар надлежан за послове приватизације образује Комисију за преговоре са јединим понуђачем. Комисија за преговоре је овлашћена да води преговоре са јединим понуђачем. Број чланова Комисије за преговоре утврђује се за сваки тендер посебно. Комисија за преговоре предлаже Тендерској комисији да ли да одобри закључивање Уговора о продаји са јединим понуђачем на тендеру у року од 60 дана од дана њеног образовања. Ако Тендерска комисија не прихвати предлог Комисије за преговоре, Агенција у сарадњи са Министарством надлежним за послове приватизације одлучује о даљем току поступка.

2.2.4 СПЕЦИФИЧНИ НАЧИНИ ТЕНДЕРСКЕ ПРОДАЈЕ

Од специфичних модела тендерске продаје издвајамо тендер са јавним надметањем и тендер по скраћеном поступку.

Тендер са јавним надметањем

Агенција може да спроведе тендер са јавним надметањем када се продаје имовина субјекта приватизације. Ово је случај код предузећа која су у поступку реструктурирања и код којих је предвиђена парцијална или заједничка продаја имовине друштва у складу са Програмом реструктурирања. Тендер са јавним надметањем је поступак и начин продаје имовине субјекта приватизације кроз две фазе, подношењем понуда и јавним надметањем понуђача. Одлуку о спровођењу тендера са јавним надметањем Агенција доноси у року од 8 дана од истека рока из јавног позива за откуп тендерске документације.

На тендеру са јавним надметањем Уговор о продаји се закључује као уговор по приступу, односно понуђачи су дужни да прихвате у потпуности текст Уговора о продаји у оквиру своје понуде. Агенција може одредити минималну цену за предмет продаје, у ком случају понуђене цене понуђача морају бити најмање једнаке тој минималној цени.

У јавном надметању учествују само квалификовани понуђачи који испуњавају услове из тендерске документације и јавног позива и који у јавном надметању побољшавају своје понуде у погледу понуђене цене. На јавном надметању почетна цена је једнака највишој понуђеној цени.

Овај концепт продаје се показао добар у конкурентним поступцима продаје путем јавног тендера, са више понуђача, са циљем постизања што веће цене на тендеру. Квалификовани понуђачи имају могућност да у фази јавног надметања побољшају првобитне понуде.

Тендер по скраћеном поступку

Власничке хартије од вредности које су пренете Акцијском фонду у складу са законом, могу се продавати на тендеру по скраћеном поступку. Агенција доноси одлуку о спровођењу тендера по скраћеном поступку приликом доношења одлуке о методу продаје.

У тендеру по скраћеном поступку тендерска документација садржи:

- основне податке о привредном друштву;
- проспекат издаваоца хартија од вредности прописан законом којим се уређује тржиште хартија од вредности;
- Упутство за понуђаче које садржи: услове и рокове за учествовање на тендеру, опис процедуре и рокове за спровођење тендера, као и критеријуме за рангирање понуда;
- обрачунску вредност акције и кориговану књиговодствену вредност капитала који се нуди на продају, према последњем финансијском извештају;
- нацрт уговора о продаји по приступу;
- друге информације и документацију неопходну за продају тендером.

Минимална цена за предмет тендера не може да буде нижа од 50% кориговане књиговодствене вредности капитала који се нуди на продају према последњем финансијском извештају. На тендеру по скраћеном поступку уговор о продаји се закључује као уговор по приступу.

Тендер по скраћеном поступку се показао као добар метод када је интенција да постоји утврђена минимална цена на тендеру и да поступак буде окончан у што краћем периоду. У том смислу, скраћење поступка се постиже тиме што нема преговора са понуђачима и што уговор са прворангираним понуђачем може бити закључен одмах након проглашења тендер листе.

2.2.5 ТЕНДЕР РАДИ ИЗБОРА СТРАТЕШКОГ ПАРТНЕРА

Тендер подразумева одређивање квалификационих критеријума за учешће у поступку приватизације, који се јасно дефинишу јавним позивом. Уколико је намера одабир стратешког партнера - инвеститора, онда је циљ да само инвеститори из исте/сродне делатности буду омогућени да учествују у поступку, при чему њихов финансијски капацитет треба да премашује перформансе субјекта приватизације.

Да ли постоје овакви стратешки партнери, и каква је њихова финансијска моћ, сазнаје се на основу детаљне анализе тржишта, која претходи утврђивању критеријума у јавном позиву.

У случају неуспешног тендера за избор стратешког партнера, отвара се могућност покушаја привлачења ширег круга инвеститора, што укључује финансијске инвеститоре и друге – обичне инвеститоре. У овим случајевима, не постоје ограничења у вези са делатношћу којом се баве потенцијални купци, већ су једина ограничења везана за минимум пословне активе у последњој посматраној пословној години (у случају финансијског инвеститора) или минимум пословних прихода у последњој пословној години (код обичних инвеститора), које учесници морају да испуне приликом квалификације.

Циљ поступка приватизације предузећа од стратешког интереса за државу је одабир одговарајућих стратешких партнера, тако да је примарна намера да се обезбеде предуслови за спровођење успешног тендера којим су наметнути критеријуми за одабир понуђача из делатности, који поседује know-how и одличне финансијске резултате. Такав стратешки партнер, претпоставка је да ће се понашати као савестан купац, који ће унапредити пословање субјекта приватизације у сваком погледу.

Као главни елементи тендера за избор стратешког партнера истичу се: продајна цена, инвестициони програм и социјални програм.

На овај начин, поред основног елемента – продајне цене, интенција је да се обезбеди стратешки партнер који ће допринети инвестиционом улагању у друштво и очувати радна места. Од понуђача се захтева да у складу са Упутством за понуђаче, достави изјаве о безусловном прихватању обавеза инвестиционог и социјалног програма.

Инвестициони програм, у појединим случајевима може бити исказан кроз минималан ниво неопходних инвестиција које је понуђач у обавези да прихвати, док он може сам одредити структуру и врсту инвестиција, или пак може бити у потпуности унапред одређен програм (укључујући све детаље у вези инвестиција) који се захтева да понуђач прихвати.

Минимални Социјални програм најчешће садржи следеће одредбе:

Нема принудног отпуштања запослених

Нема принудног отпуштања у периоду од наредне 1 године. Понуђач прихвата да у периоду од 1 године неће бити отпуштања по основу технолошког вишка, осим ако буде другачије договорено са Синдикатом Субјекта приватизације. Све отпремнине (у случају добровољних вишкова) морају бити предмет преговора са Синдикатом.

Континуитет производње

Понуђач се обавезује да ће обезбедити континуитет производње у Субјекту приватизације у периоду од наредних 5 година.

Ограничење продаје акција Субјекта приватизације

Понуђач се обавезује да неће продати капитал који је предмет куповине, у целини или делимично, другом лицу, као ни да неће на други начин дозволити промену контроле над Субјектом приватизације, у периоду од наредних 5 година, осим у случају да:

- је лице којем се преносе акције квалификовано по условима садашњег Тендера и да је
- пренос акција одобрен од стране Агенције (или неког другог лица овлашћеног у складу са Меравним правом)

Понуђач, поред минималних обавеза Социјалног програма може прихватити и друге - додатне обавезе, као резултат преговора са представницима синдиката субјекта приватизације.

У нацрту Уговора о продаји, који је саставни део тендерске документације, дефинисане су обавезе будућег купца, и то континуитет делатности у наредном периоду (обично пет година, а некад и више), поштовање обавеза инвестиционог и социјалног програма, као и ограничења која су везана за продају имовине и

капитала друштва, покретање поступка стечаја над друштвом и друге одредбе чији је циљ да се унапреди пословање друштва и спречи негативан исход приватизације.

Од стратешког партнера се захтева да обезбеди одговарајућу лицитациону гаранцију, којом потврђује озбиљност понуде (са могућношћу протеста у случају одустајања од куповине или кршења услова тендера), као и гаранцију за добро извршење посла која обезбеђује све уговорне обавезе купца. На овај начин се штите интереси друштва и тражи да стратешки партнер пружи максималне гаранције приликом куповине. Ипак није довољно да референце инвеститора и његов финансијски капацитет буду једини квалификациони услов приликом одабира.

2.2.6 ПРЕДНОСТИ И НЕДОСТАЦИ ТЕНДЕРСКЕ ПРОДАЈЕ

Досадашња пракса је показала да је код тендера Агенција користила три критеријума: понуђену цену, висину инвестиционог и висину и/или обавезу социјалног програма. Цена је, свакако, неспоран критеријум, али је питање да ли за критеријуме треба користити и висину планираних инвестиција и социјалног програма. Строго економски посматрано, продавца, а то је овом приликом држава, не треба да занима ништа друго осим продајне цене. То колико ће нови власник уложити у предузеће његова је ствар, јер ће и корист бити искључиво његова. Посебан проблем представља, како је искуство у земљама у транзицији показало, немогућност државе да накнадно санкционише купца који није поштовао одредбу уговора о инвестиционом или социјалном програму. Агенција је овде покушала да реши проблем оштрином; прво, тражи се гаранција банке и, друго, прети се поништавањем приватизације – раскидом уговора, уз задржавање продајне цене и наплатом уговорних казни. Ово друго је можда утицало на повећање степена поштовања преузетих обавеза, али је истовремено повећало ризик посла за купца, а тиме и смањило атрактивност приватизације за потенцијалне инвеститоре, пре свега стране инвеститоре. Једноставно, што се више обавеза пренесе на купца, то ће цена коју је он спреман да понуди бити сразмерно мања. Ово посебно важи за социјални програм, који за купце представља велики трошак, па га он тако и калкулише; другим речима, што је скупљи социјални програм, то ће понуђена цена бити мања.

Ово је држава на крају схватила па је 2003. године укинула обавезу да се код тендера гарантује запосленост за наредних 3-5 година, већ је ову обавезу смањила на 1 годину – као минимални социјални програм.

Кад се боље сагледа, оба критеријума су дискутабилна, а користила су се углавном да се покаже како се држава брине за запослене, тј. да би се постигао социјални мир, а врло често у политичке сврхе и за прикупљање страначких поена.

2.3 РЕСТРУКТУРИРАЊЕ КАО ПРИПРЕМА ЗА ПРИВАТИЗАЦИЈУ

Законом о Агенцији за приватизацију³⁵, прописано је да Агенција, у обављању послова спровођења поступка приватизације, спроводи реструктурирање или упућује захтев надлежном органу да спроведе реструктурирање у поступку приватизације ако процени, у складу са чланом 19. Закона о приватизацији, да капитал односно имовина субјекта приватизације не могу бити продати методом јавног тендера или јавне аукције, без претходног реструктурирања.

Сходно Закону о приватизацији, реструктурирање подразумева промене које се односе на Субјекат приватизације и његова зависна предузећа, које омогућавају продају његовог капитала и имовине, а нарочито: статусне промене, промене правне форме, промене у унутрашњој организацији и друге организационе промене; отпис главнице дуга, припадајућих камата или других потраживања, у целини или делимично; отпуштање дуга у целини или делимично ради намиривања поверилаца из средстава остварених од продаје капитала субјекта приватизације.

2.3.1 ОДЛУКА О РЕСТРУКТУРИРАЊА И СТАТУС ПРЕДУЗЕЋА

На основу члана 7. Уредбе о поступку и начину реструктурирања субјекта приватизације³⁶, Агенција покреће реструктурирање субјекта приватизације доношењем одлуке о реструктурирању. Одлука о реструктурирању субјекта приватизације садржи пословно име, седиште, начин реструктурирања, рок у коме су повериоци дужни да пријаве своја потраживања, као и друге податке од значаја за спровођење реструктурирања.

Чланом 20а Закона о приватизацији прописано је да је државни поверилац дужан да писмено пријави своје потраживање у року од 15 дана од дана објављивања одлуке о реструктурирању у дневном листу. У пријави се мора нарочито назначити назив државног повериоца, правни основ потраживања, као и износ потраживања, и то посебно износ главног потраживања, а посебно износ обрачунате камате.

Члановима 20. и 20а Закона о приватизацији предвиђено је да су државни повериоци дужни (а да остали повериоци имају право) да пријаве своја потраживања према субјекту приватизације који се реструктурира, а у циљу условног отпуста потраживања доспелих на дан 31.12.2004. године, ради намирења из прихода остварених продајом капитала субјекта приватизације.

Чланом 20ж Закона о приватизацији регулисано је да се од дана доношења одлуке о реструктурирању до дана доношења одлуке о окончању реструктурирања против субјекта приватизације, односно над његовом имовином, не може одредити или

³⁵ Закон о Агенцији за приватизацију (Службени гласник РС, 38/2001 и 135/2004)

³⁶ Уредба о поступку и начину реструктурирања субјекта приватизације («Службени гласник РС», бр. 52/05, 96/08 и 98/09)

спровести принудно извршење, нити било која мера поступка извршења ради намирења потраживања, а поступак принудног извршења који је у току се прекида.

На тај начин предузећа у поступку реструктурирања имају заштићени статус, и омогућено им је да несметано послују у току израде програма реструктурирања и других активности у циљу припреме за предстојећи поступак приватизације.

Агенција за приватизацију је у обавези да, у року од пет дана од доношења одлуке, суду достави Одлуку о реструктурирању, као и да обавести суд о окончању поступка реструктурирања. Такође, Агенција доставља одлуку о реструктурирању Народној банци Србије - Одељењу за принудну наплату и Агенцији за привредне регистре ради информисања. Предузеће је у обавези да спроведе промене пред Агенцијом за привредне регистре које се односе на додавање ознаке "у реструктурирању" у пословном имену.

2.3.2 ПРОГРАМ РЕСТРУКТУРИРАЊА

Програм реструктурирања обухвата елементе прописане чланом 23. Закона о приватизацији и чланом 13. Уредбе о поступку и начину реструктурирања субјеката приватизације³⁷, односно: податке о пословању, унутрашњој организацији и вредности капитала и имовине; годишњи рачун, консолидовани годишњи рачун; начин отплате дугова; биланс отварања; положај делова односно организационих јединица; социјални програм; програм заштите животне средине; као и друге податке од значаја за спровођење реструктурирања субјекта приватизације.

Сврха програма је да дефинише начин и метод реструктурирања предузећа у поступку реструктурирања и његових зависних друштава. Стога Програм реструктурирања садржи суштинске информације и опис метода реструктурирања, као основ за доношење одлука органа управљања субјекта приватизације и Агенције за приватизацију, за потребе спровођења поступка реструктурирања и приватизације, да би предузеће могло да буде приватизовано у најкраћем могућем року.

Програм реструктурирања доносе надлежни органи предузећа. Решење о прихватању Програма реструктурирања доноси Агенција за приватизацију.

Програм реструктурирања, донет од стране наведених субјеката, има снагу извршне исправе и сматра се документом којим се утврђује висина и начин измиривања потраживања државних поверилаца и "осталих поверилаца" субјекта приватизације, сагласно одредбама Закона о приватизацији.

Одговорност за истинитост и правоваљаност података, који су инкорпорирани у Програм реструктурирања, сноси Субјекат приватизације.

³⁷ Уредба о поступку и начину реструктурирања субјеката приватизације ("Службени гласник РС", бр. 52/2005, 96/08 и 98/09)

Програм реструктурирања је поверљив документ, намењен Агенцији за приватизацију, субјекту приватизације, као и повериоцима, те се стога не може користити нити репродуковати без писменог одобрења Агенције за приватизацију.

Правни основ за доношење Програма реструктурирања садржан је у одредбама Закона о приватизацији који регулише начин приватизације друштвеног капитала, у Закону о Агенцији за приватизацију, у Уредби о поступку и начину реструктурирања субјеката приватизације, као и у другим прописима који регулишу материју продаје капитала и имовине.

2.3.3 ФИНАНСИЈСКО РЕСТРУКТУРИРАЊЕ, ОТПУСТ И ОТПИС ДУГОВА

Финансијско реструктурирање се спроводи применом института отпуста дуга, који је уведен кроз Измене Закона о приватизацији у 2005. години, о чему је претходно било доста речи.

На основу члана 20а Закона о приватизацији, а у вези члана 32. Закона о изменама и допунама Закона о приватизацији, Агенција за приватизацију објављује Позив за пријаву потраживања према субјекту приватизације.

Законом о приватизацији прописано је да је државни поверилац дужан да писмено пријави своје потраживање у року од 15 дана од дана објављивања одлуке о реструктурирању у дневном листу. У пријави се мора нарочито назначити назив државног повериоца, правни основ потраживања, као и износ потраживања, и то посебно износ главног потраживања, а посебно износ обрачунате камате.

Члановима 20. и 20а Закона о приватизацији предвиђено је да су државни повериоци дужни (а да остали повериоци имају право) да пријаве своја потраживања према субјекту приватизације који се реструктурира, а у циљу условног отпуста потраживања доспелих на дан 31.12.2004. године, ради намирања из прихода остварених продајом капитала субјекта приватизације.

Пример табеле са утврђеним потраживањима поверилаца према друштву у поступку реструктурирања на дан 31.12.2004. године дат је у наставку.

Табела 1-1 : Пример пријава потраживања поверилаца из Програма реструктурирања

Р. бр.	Инт. бр. Пријаве Датум пријаве	Поверилац	Валута	Курс	Пријављено потраживање РСД и валуте	Утврђено потраживање	Утврђено потраживање РСД	Књиговодстве но стање 31.12.2004.	Основ - Напомена
1	2406/16.05.06	Република Србија, Агенција за осигурање депозита	УСД	57,9355	824 176,68	824 176,68	0,00		Пријава потраживања
1		Република Србија, Агенција за осигурање депозита	РСД	1			47 749 088,04	25 910 085,91	
2	2405/16.05.06	Инвестбанка ад у стечају	РСД	1	403 198,29	403 198,29	403 198,29	104 094,14	Пријава потраживања
3.	3827/19.07.05	Фонд за развој Републике Србије	РСД	1	129 181 490,15	129 181 490,15	129 181 490,15	129 181 490,15	Записник
4.	3838/19.03.05	ЕПС ЈП РБ "Колубара" Лазаревац	РСД	1	222 107,02	0,00	0,00	0,00	Одлука Арбитражног већа - потраживање неосновано
5.	3945/26.07.05	ЈВП Србијаводе ВПЦ "Сава-Дунав" Н. Београд	РСД	1	71 110,00	71 110,00	71 110,00	58 053,82	Записник
6.	3786/15.07.05	Министарство пољопривреде, шумарства и водопривреде РС	РСД	1	533 764,21	533 764,21	533 764,21	533 764,21	Записник
7.	2306/10.05.06	Народна банка Србије - одсек за принудну наплату, Београд	РСД	1	15 588,15	15 588,15	15 588,15	0,00	Пријава потраживања
8.	2403/16.05.06	НИС Енергогас, Београд (ЈП "Србијагас")	РСД	1	34 344 464,05	34 344 464,05	34 344 464,05	50 649 258,86	Одлука Арбитражног већа - потраживање у целости основано
8	2403/16.05.06	НИС Енергогас, Београд (ЈП	УСД	57,9355	690 847,48	690 847,48	40 024 594,18		

		“Србијагас”)							
9.	06.02.2007	Министарство финансија Пореска Управа Аранђеловац	РСД	1	197 403 084,06	197 403 084,06	197 403 084,06	184 444 184,65	Записник
10.	4325/12.08.05	Министарство финансија Пореска Управа Филијала Савски Венац	РСД	1	66 717,79	66 717,79	66 717,79	66 717,79	Пријава потраживања
11.	4014/29.07.05	СРЦ „Шумадија“, Аранђеловац	РСД	1	1 354 988,49	0,00	0,00	0,00	Пријава потраживања повериоца неблаговремена и неоснована
12.	3058/06.06.06	Стечајна маса “Сартид” Смедерево	РСД	1	138 732,68	0,00	0,00	0,00	Одлука Арбитражног већа - пријава потраживања одбачена као неблаговремена
13.	1970/02/27.07. 05	ЈКП “Букуља” Аранђеловац	РСД	1	12 354 572,21	0,00	0,00	0,00	Пријава потраживања повериоца закасна и неоснована
	УКУПНО (ДИНАРСКА ПОТРАЖИВАЊА)		РСД		376 089 817,10	362 019 416,70			
	УКУПНО (ДЕВИЗНА ПОТРАЖИВАЊА)		УСД		1 515 024,16	1 515 024,16			
	УКУПНО ПОТРАЖИВАЊА - изражено у динарима						449 793 098,92	390 947 649,53	

Извор: Програм реструктурирања предузећа АД "Електропорцелан" у реструктурирању Аранђеловац

Из табеле се види да основ за усаглашено потраживање може бити пријава потраживања (код државних поверилаца), Записник о усаглашеном стању потраживања потписан између субјекта приватизације и повериоца или одлука Арбитражног већа (у случају да је Субјекат приватизације уложио приговор на пријављено потраживање повериоца). Уколико државни поверилац није пријавио своје потраживање, иако је био у законској обавези, меродавним податком се сматра податак из пословних књига субјекта приватизације.

Пример листе поверилаца и износа дугова који се намирују из приватизационих прихода - стање на дан 31.12.2004. године, који је саставни део Програма реструктурирања, дат је у наставку.

Табела 1-2: Пример листе поверилаца и процентуалног намирења из Програма реструктурирања

Ред. Број	Поверилац	Намирење динара	Учешће
1	Пореска управа Београд - филијала Аранђеловац	197 403 084,06	43,8875
2	Фонд за развој Републике Србије Београд	129 181 490,15	28,7202
3	НИС Енергогас, Београд (ЈП "Србијас")	74 369 058,23	16,5341
4	Република Србија, Агенција за осигурање депозита	47 749 088,04	10,6158
5	Министарство пољопривреде, шумарства и водопривреде Републике Србије	533 764,21	0,1187
6	Инвестбанка ад у стечају	403 198,29	0,0896
7	ЈВП Србијаводе ВПЦ "Сава-Дунав" Н. Београд	71 110,00	0,0158
8	Управа прихода Савски венац	66 717,79	0,0148
9	Народна банка Србије -одсек за принудну наплату, Београд	15 588,15	0,0035
	УКУПНО	449 793 098,92	100,0000

Извор: Програм реструктурирања предузећа АД "Електропорцелан" у реструктурирању

Ова табела је важна из разлога што се управо проценти утврђени у њој користе код поступка намирења потраживања из отпуста. Сваки од поверилаца се намирује из средстава остварених од продаје капитала предузећа, након намирења трошкова Агенције, и то у процентуалном износу који је утврђен као однос (количник) укупног потраживања тог повериоца и укупне суме пријављених-утврђених потраживања свих поверилаца, а највише до висине номиналног износа његовог потраживања.

Табела са утврђеним потраживањима поверилаца према друштву у поступку реструктурирања на дан 31.12.2004. године и табела са листом поверилаца и износа дугова који се намирују из приватизационих прихода са стањем на дан 31.12.2004. године, као и биланс отварања са стањем на дан 01.01.2005. год. су обавезни саставни део Програма реструктурирања.

Поверилац подноси пријаву потраживања писмено субјекту приватизације, у року утврђеним у јавном позиву за пријаву потраживања. Примерак пријаве потраживања поверилац истовремено доставља и Агенцији за приватизацију. Ако државни поверилац не пријави своје потраживање у прописаном року, веродостојним и коначним подацима сматрају се подаци о висини потраживања државног повериоца садржани у пословним књигама субјекта приватизације.

Пријава потраживања садржи:

- 1) пословно име и седиште повериоца са контакт адресом, ако је поверилац правно лице;
- 2) име, презиме и пребивалиште повериоца са контакт адресом, ако је поверилац физичко лице;
- 3) пословно име и седиште субјекта приватизације;
- 4) правни основ потраживања;
- 5) износ потраживања, и то посебно износ главног потраживања, а посебно износ обрачунате камате.

Ако је потраживање делимично измирено до дана подношења пријаве потраживања, поверилац подноси пријаву потраживања за износ потраживања који је умањен за износ делимичног испуњења, са стањем на дан 31. децембра 2004. године. Ако је потраживање делимично измирено од дана подношења пријаве потраживања до дана закључења уговора о намирењу потраживања поверилац, без одлагања, доставља Агенцији изјаву којом потврђује да је потраживање делимично измирено.

Потраживање повериоца сматра се утврђеним ако није оспорено у року од осам дана од дана истека рока за достављање пријаве потраживања. О утврђеном потраживању саставља се записник који потписују Субјекат приватизације и поверилац. Записник је саставни део: програма реструктурирања, за субјекте који се реструктурирају у поступку приватизације; информационог меморандума, за субјекте који се приватизују методом јавног тендера односно програма приватизације, за субјекте који се приватизују методом јавне аукције.

Ако се Субјекат приватизације не сагласи са висином пријављеног потраживања, пријављено потраживање може да оспори подношењем приговора арбитражном већу у року од осам дана од дана достављања пријаве потраживања. Ако Субјекат приватизације не потпише записник о утврђеном потраживању и не поднесе приговор арбитражном већу у прописаном року, веродостојним и коначним подацима сматрају се подаци о висини потраживања државног повериоца из пријаве потраживања. Ако државни поверилац не потпише записник о утврђеном потраживању, веродостојним и коначним подацима сматрају се подаци о висини потраживања тог повериоца из пословних књига субјекта приватизације. Ако остали повериоци и Субјекат приватизације не потпишу записник о утврђеном потраживању, сматра се да пријава потраживања није поднета.

Арбитражно веће доноси одлуку о висини потраживања поверилаца у року од 15 дана од дана достављања приговора на висину потраживања. Потписана арбитражна одлука је саставни део: програма реструктурирања, за субјекте који се реструктурирају у поступку приватизације; информационог меморандума, за субјекте који се приватизују методом јавног тендера односно програма приватизације, за субјекте који се приватизују методом јавне аукције.

Ако се арбитражна одлука не донесе у року од 15 дана, веродостојним и коначним подацима сматрају се подаци о висини потраживања повериоца садржани у програму реструктурирања. За субјекте који се приватизују методом јавног тендера, веродостојним и коначним подацима сматрају се подаци о висини потраживања повериоца из пријаве потраживања која је саставни део информационог меморандума, а за субјекте који се приватизују методом јавне аукције из пријаве потраживања која је саставни део програма приватизације.

Право наплате потраживања, на основу учешћа свог потраживања у укупним потраживањима која се намирују из прихода од продаје капитала субјекта приватизације, имају повериоци који су прихватили услован отпуст потраживања, односно који су дужни да отпусте потраживања према субјекту приватизације, сходно члану 20 Закона о приватизацији, а који су наведени у Листи поверилаца који се намирују из приватизационих прихода.

Остали повериоци који нису пријавили своја потраживања у складу са јавним позивом, односно нису прихватили да условно отпусте своја потраживања, губе могућност да се намире из средстава остварених од продаје капитала предузећа, а њихова потраживања се и даље воде у књигама Предузећа. Ове обавезе ће се измиривати према уговореним условима, сем у случају кад купац капитала Предузећа постигне споразум са повериоцима о измени начина и услова измиривања обавеза.

На основу потписаног записника о усаглашеном стању обавеза односно потраживања, Субјекат приватизације ће са сваким повериоцем који је отпустио

потраживања закључити уговор о намирењу потраживања у року од 30 дана од дана закључења уговора о продаји капитала.

Уговор о намирењу потраживања садржи, као битне елементе, следеће:

- пословно име и седиште субјекта приватизације;
- пословно име и седиште повериоца;
- податак о обавези из записника, односно Програма реструктурирања о утврђеном потраживању;
- податак о делу, односно проценту уговорене цене капитала који припада повериоцу;
- рачун повериоца на који ће бити извршена уплата припадајућег износа ради намирења потраживања;
- одредбу да ће поверилац издати дозволу за брисање хипотеке у року од 5 дана од дана уплате средстава на његов рачун (у случају када је потраживање повериоца обезбеђено хипотеком).

Отпуштено потраживање сматра се измиреним у потпуности, ако је измирено у складу са уговором о намирењу потраживања.

Средства остварена од продаје капитала субјекта приватизације биће подељена свим повериоцима који су отпустили потраживања, након што се из тих средстава, сагласно члану 41б Закона о приватизацији, измире трошкови продаје у поступку приватизације и посебне накнаде остварене закључењем уговора. Повериоци који су отпустили потраживања учествују у подели средстава сразмерно учешћу њиховог отпушеног потраживања у вредности укупних отпуштених потраживања, а до висине номиналног износа отпушеног потраживања.

Средства од продаје капитала Предузећа која преостану после намирења поверилаца који су отпустили потраживања, уплаћују се на уплатни рачун буџета Републике Србије.

2.3.4 ОДАБИР КОНЦЕПТА ПРОДАЈЕ И ИМПЛЕМЕНТАЦИЈА ПРОГРАМА РЕСТРУКТУРИРАЊА

Предузећа која се налазе у поступку реструктурирања, након спровођења мера финансијског и организационог реструктурирања у складу са Програмом реструктурирања, улазе у завршну фазу продаје. Могући методи продаје су продаја капитала (тендер или аукција) и продаја имовине (тендер или лицитација).

Након усвајања измена Закона о приватизацији, у 2005. год., када је уведен институт отпуста дуга, предузећа у поступку реструктурирања су у наредном периоду углавном нуђена на продају кроз продају капитала. При томе је, с обзиром да се ради о великим системима који су се налазили у поступку реструктурирања, биран тендер као метод продаје капитала. Интенција је била да купац – стратешки инвеститор обезбеди наставак пословања уз обавезне инвестиције и задржавање запослених (социјални програм), као и да континуитет делатности буде

одржан/унапређен у дугом року. Предузећа су релаксирана обавеза према државним повериоцима закључно са 2004. год., а инвеститор је прихватао да измири обавезе према комерцијалним повериоцима које нису ушле у отпуст, као и обавезе према државним повериоцима након 2004. год.

Примена института отпуста дуга имала је успеха кроз приватизације које су се десиле у 2005. год. Касније, с обзиром да су обавезе предузећа у реструктурирању константно увећаване, институт отпуста дуга више није деловао тако привлачно за потенцијалне инвеститоре, јер су обавезе након 2004. год., које су остајале у књигама купца и чекале будућег власника, биле прилично високе. У већини случајева, инвеститори су захтевали од државе додатни отпис обавеза предузећа (након 2004. год.) према државним повериоцима, што у не малом броју случајева и јесте учињено посебним одлукама владе РС.

У неким поступцима реструктурирања је делимична продаја имовине друштва / појединих зависних друштава (углавном споредне делатности) коришћена као мера поступка реструктурирања, којом се предузеће растерећивало сувишне имовине, која није од значаја за његову основну делатност, а тиме су се обезбеђивала средства за измирење обавеза друштва или реализацију социјалног програма.

С друге стране, у скоријим поступцима реструктурирања, имајући у виду значајно велике обавезе субјеката у поступцима реструктурирања, финансијску кризу која је смањила прилив страних инвестиција, све израженији став инвеститора да желе куповину предузећа (његове имовине) без било каквих пратећих финансијских обавеза, Агенција се најчешће опредељује за концепт продаје имовине предузећа у поступку реструктурирања. При томе се користи метод ликвидационе вредности (ЛВ) процене имовине, ради утврђивања почетне цене. У случају неуспеле продаје по 100% ЛВ, у наредном покушају се почетна цена смањује на 75%, а затим и на 51% ЛВ у складу са проценом. Овим путем се обезбеђују средства за измирење поверилаца, првенствено хипотекарних поверилаца, који имају валидне инструменте обезбеђења на имовини која се продаје, а затим и свих осталих поверилаца. Недостатак оваквог начина продаје је што повериоци (изузев хипотекарних) не могу бити измиреени у поступку реструктурирања, с обзиром да не постоји тако регулисана законска процедура, већ морају чекати његово окончање, након чега предузеће завршава у поступку ликвидације односно стечаја у зависности од односа вредности његове имовине и обавеза. Ово представља дуготрајан процес, праћен незадовољством поверилаца друштва, који у међувремену немају могућност наплате, изузев хипотекарних поверилаца који су у повољнијем положају уколико се имовина успешно прода у току реструктурирања.

И кроз продају имовине, уколико се ради о целокупној имовини друштва, или пак имовини која је везана за основну делатност друштва, могуће је предвидети обавезе будућег купца да обезбеди инвестирање у ново друштво у које ће унети имовину, да запосли (преузме) одређени број радника са утврђеним обавезама поштовања социјалног програма и да обезбеди пословање у основној делатности субјекта приватизације са одржавањем или увећањем нивоа жељених пословних прихода.

Додатно, продајом имовине у поступку тендера, интенција је на привлачењу квалитетних инвеститора, што се постиже наметањем одговарајућих квалификационих критеријума. Понуђачи озбиљност понуде потврђују давањем лицитационих гаранција. С обзиром на специфичности раскида уговора о продаји имовине (немогућност аутоматизма раскида по Закону о приватизацији), о чему је било речи у разматрању недостатака законске регулативе, траже се одговарајуће гаранције за добро извршење посла, којима купци обезбеђују испуњење уговорних обавеза. На тај начин се умањује ризик неуспеле приватизације и евентуалних раскида уговора о продаји.

Начин продаје је предвиђен Програмом реструктурирања друштва. Након усвајања Програма, продаја (приватизација) се спроводи у складу са концептом утврђеним у Програму реструктурирања, који се одабира на основу претходне анализе друштва и анализе тржишта (потенцијалних инвеститора).

2.4 ИНИЦИЈАЛНА ЈАВНА ПОНУДА

Многе компаније се у свом развојном циклусу сусрећу са потребом прикупљања додатних финансијских средстава, а један од могућих начина за прибављање додатних средстава је Иницијална јавна понуда (Initial Public Offering – IPO).

Иницијалном јавном понудом сматра се поступак путем кога предузећа из неког од затворених облика прелазе у јавна отворена акционарска друштва. Поступком IPO-а врши се корпоратизација капитала предузећа, чиме се он изражава кроз број и вредност акција.

Преласком предузећа у облик какав је акционарско друштво долази до раздвајања власничке и управљачке функције, што је честа препрека власницима предузећа у одлучивању на један такав корак. Предузећа организована као акционарска друштва поред интерне контроле, имају екстерну ревизију, акционаре и финансијске аналитичаре који свакодневно прате и анализирају пословање друштва, што може бити препрека постојећим власницима.

Предност иницијалне јавне понуде у односу на друге видове прикупљања средстава је управо то што је за предузеће најповољнији вид финансирања, за разлику од банкарских кредита на пример, где постоји камата као и рок за који је то додатно финансирање везано.

Иницијална јавна понуда акција се најчешће врши на један од следећа два начина:

1. Потписивање емисије (underwriting). Инвестициона банка или брокер који потписује емисију обавезује се на откуп акција од издаваоца по договореној цени, да би их затим продала остварујући зараду на разлици у цени, или се,

пак, обавезује да ће откупити све акције непродате инвеститорима на тржишту.

2. Избором агента емисије чији задатак јесте што боља промоција атрактивности улагања у акције компаније која емитује акције иницијалном јавном понудом са циљем што боље продаје, али без обавеза откупа било којег непродатог дела емитованих акција.

Да би предузеће извршило иницијалну јавну понуду, потребно је да се доносе одлука издаваоца о издавању хартија од вредности и њиховом укључивању на тачно одређено берзанско тржиште односно ванберзанско тржиште. Минимални основни капитал за затворено акционарско друштво не може бити мањи од 10.000 Евра у динарској противвредности, а за отворена акционарска друштва не може бити мањи од 25.000 Евра.

Одлука о емисији акција садржи следеће:

1. Назив друштва и седиште емитента
2. Укупан обим емисије и број акција
3. Номинална вредност акције
4. Врста акције
5. Начин објављивања јавног позива за упис и уплату акција
6. Време и начин плаћања
7. Права, обавезе и моменат њиховог остваривања
8. Начин исплате дивиденде и сношења ризика
9. Рок и начин повраћаја уплаћених средстава, односно повраћај улога у стварима и правима.

Комисија за хартије од вредности доноси решење о одобрењу проспекта за издавање хартија од вредности када утврди да он садржи све податке у складу са законом као и да је приложена прописана документација. Решење о одобрењу проспекта за издавање хартија од вредности комисија доноси у року од 20 дана од дана пријема уредног захтева за давање одобрења проспекта.

По добијању Решења о одобрењу проспекта за издавање хартија од вредности започиње процес уписа и уплате хартија од вредности. Емитент је обавезан да, по пријему решења о одобравању емисије објави јавни позив за упис и уплату акција у једном од дневних листова доступних на целој територији Републике.

Јавни позив, поред осталог, мора садржати текст проспекта или одлуку о емисији са обавештењем где и како се проспект може бесплатно добити, наручити или прегледати. Јавни позив мора садржати и финансијске извештаје и извештаје о ревизији финансијских извештаја или обавештење где и када се ови документи могу прегледати или добити.

Упис и уплата хартија од вредности може се вршити само под условима и на начин наведен у јавном позиву за њихов упис и уплату, а у складу са одобреним

проспектом. Издавалац склапа уговор са банком или брокерско-дилерским друштвом које посредују у поступку уписа и уплате хартија од вредности.

Емисија се сматра успелом ако су продате акције у вредности већој од 50% од укупног обима емисије у року од 90 дана од дана пријема решења надлежног органа којим је издавање те емисије одобрено, ако одлуком о издавању хартија од вредности није другачије утврђено.

По истеку рока за упис и уплату хартија од вредности, издавалац је дужан да у року од седам дана достави Комисији доказ о броју уписаних и уплаћених хартија од вредности и да поднесе захтев за добијање одобрења о издавању хартија од вредности, који Комисија доноси у року од три дана уколико су упис и уплата хартија од вредности извршени у складу са јавним позивом за упис и уплату и проспектом за издавање хартија од вредности. Емитент је обавезан да објави извештај о укупном износу и броју уписаних и уплаћених хартија од вредности. У случају неуспеле емисије извештај обавезно садржи и податке о начину и року повраћаја извршених уплата.

На основу примљеног Решења о одобрењу издавања хартија од вредности (по истеку рока за упис и уплату акција), којим је емисија проглашена успелом, врши се упис хартија од вредности у Централни регистар и укључивање истих на организовано тржиште (берзанско/ванберзанско).

Мале породичне компаније често се у свом развојном циклусу сусрећу са потребом прикупљања нових средстава за потребе истраживања и развоја, освајања нових производа и тржишта, ширење производње и куповину нове опреме, измирење постојеће задужености, диверсификовања пословања компаније или чак - аквизиције. Додатни капитал који је компанија прикупила путем иницијалне јавне понуде повећава нето вредност компаније. Са овим додатним капиталом, компанија гради бољу финансијску позицију.

Иницијална јавна понуда пре свега подразумева промену досадашње власничке структуре компаније. Постојећи власници добијају нове сувласнике, често непознате. Њихов мотив куповине произлази из препознавања компаније, њених производа (или услуга), њеног тржишта или имица као профитне алтернативе. Њихов мотив није преузимање компаније већ учешће у профиту. Чак и да је мотив преузимање, оно није изводљиво јер постојећи власници контролишу део власништва која се нуди инвеститорима.

Иницијална јавна понуда није заживела као начин "приватизације" државних предузећа, већ је она пре свега присутна у приватном сектору. Једино је за Телеком у једном периоду разматрана ова опција, па је чак и вршен избор консултанта који би припремао овај поступак. Међутим, одустало се од таквог поступка, и за ово предузеће је касније утврђен другачији начин приватизације, односно продаје акција, о чему ће бити посебно речи у последњем делу рада.

Иницијална јавна понуда би се могла користити као начин уласка на тржиште капитала у случају оних државних предузећа (јавних предузећа) код којих је држава заинтересована да на дуги рок задржи већинско власништво.

2.5 ОДНОС ОСТВАРЕЊА ЦИЉЕВА И ИЗБОРА МЕТОДА ПРИВАТИЗАЦИЈЕ

Ако посматрамо као кључне циљеве приватизације у Србији стварање услова за развој привреде кроз повећање буџетских прилива, максимизирање инвестиција у реални сектор и одржавање социјалне стабилности, закључује се да су управо изабрани методи приватизације (тендерска и аукцијска продаја и бесплатна подела акција запосленима/бившим запосленима и грађанима) били усмерени на постизање одабраних циљева.

Код продаје се разликују тендерска и аукцијска приватизација, где се метод продаје одабира у зависности од величине и значаја предузећа, као и интересовања потенцијалних инвеститора. Међутим, без обзира на одабрани метод, оба имају за циљ обезбеђење прилива средстава у буџет, кроз постизање што веће цене и квалитетнијих понуда у максимално транспарентном поступку, али уз истовремено очување социјалне стабилности (запосленима се гарантује социјални програм у одређеном периоду – најчешће годину дана и запослени и бивши запослени стичу акције без накнаде) и обезбеђење испуњења обавеза инвестирања у Субјекат приватизације.

Код тендера се више инсистира на одабиру квалитетних инвеститора, наметањем утврђених квалификационих услова за купце, као и континуитету делатности и унапређењу производње. Може се рећи да се кроз тендерске приватизације не постиже само финансијски циљ, много је већи акценат на томе да инвеститор буде пажљиво одабран, да исти доприноси развоју предузећа, што кроз инвестиције и примену савремених нових технологија, то и кроз побољшање пословних перформанси предузећа и обучавање радне снаге. Тиме се постиже циљ да таква предузећа која су прошла кроз поступак приватизације остварују напредак и прелазе на други вид модерног и унапређеног пословања. Пре свега је битно одабрати одговарајуће инвеститоре за предузећа од стратешког интереса за државу, као и од регионалног значаја, јер се тиме очувава социјална стабилност и смањује проценат незапослености у свим регионима.

Код аукцијске продаје, много је већи фокус био на брзини приватизације и обезбеђењу финансијских средстава за буџет. Одабир купаца није вршен, изузев унетих ограничења у закон у смислу ко не може бити купац. Провере квалитета и капацита купаца није било. То је касније довело до ситуације да је 10 година након почетка приватизације, значајан број аукцијских уговора раскинут и да се држава суочава са новим проблемима – шта даље радити са тим предузећима која су сада у државном власништву (капитал пренет на Агенцију за приватизацију)?

Нека предузећа су коначно "приватизована" на тржишту капитала, где се радило о продаји државних мањинских пакета (приоритетно на берзи) преосталих у приватизованим компанијама по ранијим законским прописима (више од 800). У овим случајевима једини циљ је био обезбеђење финансијских средстава, обзиром да нису постојале било какве додатне обавезе за купца. Елементи социјалне стабилности и унапређења инвестиција у тим случајевима и нису могли да буду приоритет, имајући у виду да се радило о мањинским пакетима акција.

У периоду 2002-2009 године тендерском и аукцијском приватизацијом, те продајом из портфеља Акцијског фонда (тржиште капитала), продато је укупно 2.337 предузећа, остварен је приход од 2,7 милијарде ЕУР, уговорено је 1,4 милијарде ЕУР за инвестиције и 276,7 милиона ЕУР за социјалне програме.

У наставку је дат преглед резултата приватизације у зависности од метода продаје, у периоду од 2001-2009 године, према кључним посматраним елементима (извор: Билтен јавних финансија, октобар 2010). Изводи се закључак, да иако је много мањи број предузећа приватизован тендерском продајом (93) у односу на број предузећа продатих на аукцији (1.589), већи приходи су оставерени тендерском продајом у односу на аукцијску (1.1 : 0.9 у милијардама ЕУР), што је случај и са уговореним инвестицијама (0.97 : 0.2 у милијардама ЕУР).

Табела 1-3: Резултати приватизације предузећа

	Метод приватизације	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	I-X 2010	Укупно
Број продатих предузећа	Тендери	11	16	7	11	16	13	14	5	0	93
	Аукције	152	515	185	159	163	183	158	49	25	1.589
	Тржиште капитала	48	107	45	147	102	120	105	40	9	723
	УКУПНО	211	638	237	317	281	316	277	94	34	2.405
Број запослених	Тендери	11.719	13.966	9.811	6.780	12.749	10.370	7.421	2.304	0	75.120
	Аукције	10.799	42.778	17.770	18.019	17.282	15.871	5.143	2.438	689	130.789
	Тржиште капитала	14.802	20.183	11.227	34.132	15.931	18.770	14.623	4.377	945	134.990
	УКУПНО	37.320	76.927	38.808	58.931	45.962	45.011	27.187	9.119	1.634	340.899
у мил. евра											
Приход од продаје	Тендери	200,7	594,7	11,2	96,1	63,1	80,0	51,2	3,8	0,0	1.100,9
	Аукције	35,1	177,3	90,5	149,5	106,7	192,4	110,2	34,5	6,9	903,2
	Тржиште капитала	83,0	67,8	52,2	125,2	70,1	162,1	91,7	10,5	6,4	669,0
	УКУПНО	318,8	839,9	153,9	370,9	239,9	434,5	253,2	48,8	13,3	2.673,1
Инвестиције	Тендери	303,2	271,1	66,1	69,5	117,0	74,8	55,3	15,6	0,0	972,7
	Аукције	10,9	48,7	33,5	29,1	35,1	28,7	6,9	9,0	1,4	203,3
	Тржиште капитала	5,9	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	5,9
	УКУПНО	320,1	319,8	99,6	98,6	152,2	103,6	62,2	24,6	1,4	1.181,9
Социјални програм	Тендери	145,8	128,3	2,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	276,7
	Аукције	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	Тржиште капитала	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	УКУПНО	145,8	128,3	2,6	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	276,7

Извор: Агенција за приватизацију

II РЕЗУЛТАТИ ПРИВАТИЗАЦИЈЕ ПРЕДУЗЕЋА ОД СТРАТЕШКОГ ИНТЕРЕСА У ПРИВРЕДАМА ЗЕМАЉА У ТРАНЗИЦИЈИ

1. ПРИВАТИЗАЦИЈА ВЕЛИКИХ ДРЖАВНИХ СИСТЕМА И ЈАВНИХ ПРЕДУЗЕЋА

Међу основним разлозима приватизације великих државних система и јавних предузећа издвајају се :

- велики губици и дугови великих државних система и јавних предузећа
- смањивање финансијских издатака из буџета,
- повећавање економске ефикасности предузећа излагањем директној тржишној конкуренцији без заштите државне интервенције;
- остваривање финансијских прихода од продаје предузећа;
- подстицање конкуренције и развоја националне економије;
- смањивање утицаја државне администрације код доношења одлука о пословању и развоју предузећа;
- подстицање запослених да учествују у власништву предузећа (као акционари).

1.1 ИСКУСТВА РАЗВИЈЕНИХ ЗЕМАЉА ЕВРОПСКЕ УНИЈЕ

Међу развијеним земљама Велика Британија је спровела најдинамичнији процес приватизације који се проширио на друге земље Европе, а касније и на све земље у транзицији. До 2000. године у Великој Британији су приватизована сва јавна предузећа из области енергетике, телекомуникација и саобраћаја. Овај процес се почевши од 1980. године проширио на друге земље Европе, а касније и на све земље у транзицији. У другим европским земљама приватизација се кретала умеренијим темпом, са различитим утицајем и контролом државе у појединим областима јавног сектора. У Француској, Италији, Белгији, Данској, Холандији и Шпанији у приватизационим процесима је задржавано већинско државно власништво, односно коришћена је опција примене права златне акције у приватизованим предузећима, односно права вета у стратешким одлукама компаније.

Ако анализирамо приватизацију електроенергетског сектора у ЕУ, видећемо да је свака европска земља применила модел у складу са сопственим специфичностима, тако да није постојао јединствени модел приватизације. У Великој Британији је приватизацији електроенергетског сектора претходио покушај успостављања конкуренције пре приватизације и добар је пример сложености приватизације у овом сектору. Новоформирана структура електроенергетског система разликовала се у Енглеској, Велсу, Шкотској и Северној Ирској. Само су Енглеска и Велс

извршиле одвајање производних компанија, трансмисионих компанија и регионалних дистрибутивних компанија и извршиле одвајање функција снабдевања и малопродаје за квалификоване и остале потрошаче. Шкотска је задржала два вертикално интегрисана регионална система, што је онемогућило продор конкуренције и довело до слабих ефеката. Северна Ирска је применила single buyer model (трансмисиона, дистрибутивна и компанија за снабдевање), што је резултирало повећањем ефикасности (три пута већа него у Енглеској и Велсу), али нису имали већу корисност за потрошаче.

У реформи електроенергетског система резултати остварени у Великој Британији огледају се у следећем:

- смањење броја и дужине прекида у напајању;
- боље и квалитетније подмиривање потреба потрошача;
- снижене цене електричне енергије;
- већа слобода и самосталност у пословању сваког учесника у ланцу (производња-пренос-дистрибуција);
- дистрибуција електричне енергије (послови везани за дистрибутивну мрежу: изградња, експлоатација, ремонт, одржавање и друго) одвојена је од снабдевања (послови купопродаје електричне енергије: куповина у великим количинама, а затим продаја крајњим потрошачима).

Британско искуство у приватизацији електроенергетског сектора пружило је пример осталим земљама и из њега се могу извући корисни закључци:

1. Државно власништво је могуће заменити приватним у вертикално интегрисаним монополима;
2. У Енглеској и Велсу централно тело је подељено на три производне компаније, извршено је одвајање трансмисије од производње, а дистрибутивне компаније су приватизоване;
3. Формирано је великопродајно тржиште.

Приватизација електроенергетског сектора у потпуности је извршена и у Немачкој, док је у другим земљама (као на пример у Аустрији и Шпанији) држава остала већински власник предузећа из ове области.

Супротан је пример Француске, која је национализовала сектор електроенергетике уз очување принципа независности електроенергетског система. Француска, за разлику од осталих земаља ЕУ, није допустила сродним компанијама приступ електроенергетском тржишту, а јавне установе су морале осигурати свим грађанима једнак приступ услугама.

У сектору промет и дистрибуција нафте и гаса примењен је сличан модел као код електричне енергије. Претходно је одвојена дистрибуција уз пренос уз омогућавање либерализованог уласка нових (домаћих или страних) компанија, као и потпуна или делимична приватизација новостворених компанија које су у државном власништву.

Европска Унија се, преко Европске Комисије, залаже за дерегулацију енергетског тржишта, укидање монопола који негативно утичу на потрошаче, док је власништво над компанијама (а самим тим и приватизација) од секундарног значаја.

Телекомуникације су до деведесетих имале монополски положај на основу мрежне инфраструктуре као природног монопола и доминантног учешћа државе у управљању. Концепт наступа на тржишту је подразумевао пружање услуга по истој цени за све кориснике и у сваком делу земље без обзира на разлике у трошковима. Време је донело динамичне технолошке промене, телекомуникације су постале сектор у којем је стопа раста тражње висока, а потреба за инвестицијама и новом технологијом константна. Увођењем нових телекомуникационих технологија долази до једноставнијег и економичнијег комуницирања и ширења тржишта, које још увек не показује знаке сатурације.

Данас је присутан тренд ширења телекомуникационе мреже на територије других земаља или својих конкурената. На тај начин настају велике групе удружених наднационалних телекома са концентрисаним, финансијским капиталом, које могу куповати националне оператере других земаља.

Комисија Европске Уније се залаже за дерегулацију система телекомуникација у циљу побољшања и повећања нивоа услуга које нуде предузећима и потрошачима. Уговором о ЕУ предвиђено је укидање правних монопола и контрола монополског понашања, приступ свим обухваћеним националним тржиштима и укидање свих ограничења у погледу страних улагања. Промена институционалног и регулаторног оквира довела је до потпуне или делимичне приватизације јавних телекомуникационих оператора, а регулаторна тела одређују услове за приступ телекомуникационом тржишту и испитују и редефинишу механизме цена.

Приватизација у области телекомуникација у Великој Британији је остварена постепено, а започела је формирањем дуопола чиме је овај сектор отворен за улазак нових тржишних учесника који су градили сопствену инфраструктуру. Тек касније ће бити извршена потпуна либерализација тржишта и постепена продаја држаног удела у компанијама. Потпуну приватизацију телекомуникационих компанија су, поред Велике Британије, спровеле Данска, Шпанија, Италија и Мађарска, док је у другим земљама држава задржала већински или мањински пакет акција.

У наставку је дат пример власништва и приватизације телекомуникационих оператора у земљама Европе.

Табела 2-1: Власништво и приватизација јавних телекомуникационих оператера

Земља	ЈТО	Државно власништво, у %		Година приватизације
		1992.	1998.	
Чешка Република	SPT Telecom	100	51	-
Немачка	Deutsche Telekom AG	100	61	1996.
Данска	Tele Denmark	89	0	1992.
Француска	France Telecom	100	62	1997.
Грчка	OTE	100	65	-
Мађарска	MATAV	100	6,5	1993.
Италија	Telecom Italia	>50	5	1998.
Шпанија	Telefonica	35	0	1997.
Велика Британија	British Telecom	22	0	1984.

Извор: O. Boyland, G. Nicoletti: Regulation, Market Structure and Performance in Telecommunication, Economics Department Working Papers: No. 237, OECD, 2000., p.30

Железница је унутар земаља ЕУ била организована као национални монопол, недовољно изложен конкуренцији и без развојних подстицаја, а велике интервенције од стране државе и огроман терет дугова смањивали су њену конкурентност и ефикасност.

На нивоу ЕУ донета је директива која је садржала четири основне мере за промену таквог стања:

- (1) независност управних органа железнице од стране држава;
- (2) раздвајање управљања инфраструктуром од пружања транспортних услуга (може се обавити раздвајањем рачуноводства, стварањем посебних одељења у оквиру матичне компаније или формирањем посебних компанија које могу бити приватизоване);
- (3) побољшање финансијског положаја железнице;
- (4) осигурање приступа инфраструктури железничких организација у циљу пружања међународних услуга.

Британска железница је успешно реструктурирана и суштински трансформисана у периоду 1994-1997. године. Железничка индустрија је била под доминацијом вертикално интегрисане компаније у државном власништву British Rail, а од 1997. активности компаније су пренете на приватни сектор. У овом процесу, железничка индустрија је реструктурирана на више од сто компанија, након чега је остварен убрзани раст.

Крајем 2001. године формирана је компанија Railtrack, а годину дана касије и Network Rail. Пажња је усмерена на главне инвестиционе пројекте за одржавање и развој мреже и њено финансирање у будућности. Квалитет услуга је значајно повећан, а право да превозе путнике по франшизном принципу добило је 25 приватних возних оператора, који изнајмљују возни парк и плаћају компанији

Railtrack надокнаде за приступ пругама и возним станицама. Превозиоци терета су подељени на шест компанија, а касније је извршена консолидација на две компаније које су продате 1995. и 1997. године, укључујући од почетка принцип отвореног приступа конкуренције. Све остале активности British Rail су продате приватним компанијама или менаџерским тимовима. Коначни резултат приватизације је (уз ефикасну регулацију), значајно повећање output-а који је заменио дугогодишњи тренд опадања, као и смањење трошкова услед смањења субвенција и фиксних трошкова приступа.

Европска Унија је политику ваздушног саобраћаја развијала дуги низ година. Либерализација тржишта се одвијала постепено уз ригорозне мере осигурања и усаглашавања како би се уједначили услови пословања (усаглашавање система отвореног тржишта, слободног приступа и обезбеђења). Резултат либерализације и строге регулације је велико повећање конкуренције на свим пољима и велика конкурентска борба између компанија које пружају традиционалне услуге превоза путника и робе, појава нових компанија са другачијим видовима превоза путника (нпр. low cost компаније), као и већа конкуренција међу аеродромима и пратећим службама, што је условило значајно снижење цена уз константни пораст квалитета услуга. Јака конкуренција је утицала на некада највеће компаније, да се радикално реструктурирају и промене стратегију пословања. Већина националних компанија је приватизована, а држава је у многим случајевима задржала већински или мањински пакет акција (често са правом тзв. златне акције).

Преглед приватизација јавних компанија у западноевропским земљама од 1985-1995 године дат је у наставку.

Табела 2-2: Преглед јавних компанија и приватизације у западноевропским земљама

	Компанија (индустрија)	Почетак приватизације	Власничко учешће државе пре приватизације (у %)	Удео компаније у продаји (у %)	Удео државе у власништву после приватизације (у %)
Телекомуникације					
Белгија	Belgacom	12/1995	100	49,9	50,1
Данска	Tele Danmark	4/1994	100	48,3	51,7
Француска	France Telecom	1997	100	до 49	мање од 51
Грчка	OTE	3/1996	100	8	92
Ирска	Telekom Eirean	7/1996	100	20	80
Италија	Stet	1997	64	64	0
Немачка	Deutsche Telekom	11/1996	100	26	74
Норвешка	Koninklijke PTT	6/1994, 10/1995	100; 70	30; 25	70
Португал	Portugal Telecom	6/1995, 6/1996	100; 73	27; 22	73; 51
Шпанија	Telefonica	10/1995	32	12	20
Шведска	Telia	-	100	0	100
Велика Британија	British Telecom	11/1984, 12/1991, 7/1993	100; 49,8; 23	50,2; 26,82; 1,9	1,1
Електрична енергија					
	British energv	7/1996	100	100	0
	National Grid. co	12/1990	100	100	0
	National Power	3/1991, 3/1995	100	60; 37,8	2,2
Велика Британија	Northern Ireland Gen.Co.	4-6/1992	100	100	0
	Power Gen	3/1991, 3/1995	60; 40	100; 40	0
	RECs	11-12/1990	100	100	0
	Scottish Electricity Co.	6/1991	100	100	0
	Verbund	12/1988	100	49	51
Аустрија	EVN	У/1989	100	49	51
	VKW	11/1988	100	49	51
	BEWAG	5/1990	100	49	51
Немачка	VEBA	1983-1985	48; 25,6	0	
Шпанија	ENDESA	5/1989, 5/1994	100; 75,5	24,5; 9	66,5
Нафтна индустрија					
Аустрија	OMV	11/1987, 6/1989, 5/1994	100; 85; 72	15; 13; 20	52
Белгија	Distrigaz	5/1994, 6/1996	66,7; 16,7	50; 16,7	0
Финска	Neste Oy	10/1995	96,9	14,8	82,1
	Elf Aquitaine	9/1986, 3/1992, 1/1994	66,8; 53,5; 51,3	11; 2,5; 51,3	0
Француска	Total	10/1991, 6/1992, 2/1996	38; 31,6; 5,9	6,4; 25,7; 4,9	1
Италија	ENI	11/1995	100	15	85
Португал	Petrogal	4/1992, 7/1995	100; 75	25; 20	55
Шпанија	Rep sol	5/1989, 5/1992, 4/1993, 4/1995, 2/1996	86,9; 60,4; 54,4; 40; 21	26,5; 6; 13,3; 19; 19; 11	10
Шведска	OK. Petroleum	3/1994	24	24	0
	British Gas	12/1986, 7/1990	100; 3,2	96,8; 3,2	0
Велика Британија	British Petroleum	10/1987, 12/1995	33,5; 1,9	31,6; 1,9	0
	Britoil	11/1982, 8/1985	100; 49	51; 49	0
	Entreprise Oil	6/1984	100	100	0
Авионска индустрија					
Аустрија	Austrian Airlines	5/1988, 5/1990	99,1; 75	24,1; 23,1	51,9
	Vienna Airport	6/1992, 6/1995	100; 73	27; 20,9	52,1
Данска	Copenhagen Airports	3/1994	100	25	75
Финска	Finair	1/1995	71,5	10,8	60,7
Немачка	Lufthansa	9/1994	51,42	16,02	35,4
Велика Британија	British Airways	1/1987	100	99,6	0,4
	British Airports Authority	7/1987	100	97	3

Извор: New State, New Millennium, New Public Management, University of Ljubljana, 1999.

Компанија (индустрија)	Почетак приватизације	Власничко учешће државе пре приватизације (у %)	Удео компаније у продаји (у %)	Удео државе у власништву после приватизације (у %)	
Телекомуникације					
Белгија	Belgacom	12/1995	100	49,9	50,1
Данска	Tele Danmark	4/1994	100	48,3	51,7
Француска	France Telecom	1997	100	до 49	мање од 51
Грчка	OTE	3/1996	100	8	92
Ирска	Telekom Eirean	7/1996	100	20	80
Италија	Stet	1997	64	64	0
Немачка	Deutsche Telekom	11/1996	100	26	74
Норвешка	Koninklijke PTT	6/1994, 10/1995	100; 70	30; 25	70
Португал	Portugal Telecom	6/1995, 6/1996	100; 73	27; 22	73; 51
Шпанија	Telefonica	10/1995	32	12	20
Шведска	Telia	-	100	0	100
Велика Британија	British Telecom	11/1984, 12/1991, 7/1993	100; 49,8; 23	50,2; 26,82; 1,9	1,1
Електрична енергија					
	British energv	7/1996	100	100	0
	National Grid. co	12/1990	100	100	0
	National Power	3/1991, 3/1995	100	60; 37,8	2,2
Велика Британија	Northern Ireland Gen.Co.	4-6/1992	100	100	0
	Power Gen	3/1991, 3/1995	60; 40	100; 40	0
	RECs	11-12/1990	100	100	0
	Scottish Electricity Co.	6/1991	100	100	0
	Verbund	12/1988	100	49	51
Аустрија	EVN	У/1989	100	49	51
	VKW	11/1988	100	49	51
	BEWAG	5/1990	100	49	51
Немачка	VEBA	1983-1985	48; 25,6	0	
Шпанија	ENDESA	5/1989, 5/1994	100; 75,5	24,5; 9	66,5
Нафтна индустрија					
Аустрија	OMV	11/1987, 6/1989, 5/1994	100; 85; 72	15; 13; 20	52
Белгија	Distrigaz	5/1994, 6/1996	66,7; 16,7	50; 16,7	0
Финска	Neste Oy	10/1995	96,9	14,8	82,1
Француска	Elf Aquitaine	9/1986, 3/1992, 1/1994	66,8; 53,5; 51,3	11; 2,5; 51,3	0
	Total	10/1991, 6/1992, 2/1996	38; 31,6; 5,9	6,4; 25,7; 4,9	1
Италија	ENI	11/1995	100	15	85
Португал	Petrolgal	4/1992, 7/1995	100; 75	25; 20	55
Шпанија	Rep sol	5/1989, 5/1992, 4/1993, 4/1995, 2/1996	86,9; 60,4; 54,4; 40; 21	26,5; 6; 13,3; 19; 19; 11	10
Шведска	OK. Petroleum	3/1994	24	24	0
	British Gas	12/1986, 7/1990	100; 3,2	96,8; 3,2	0
Велика Британија	British Petroleum	10/1987, 12/1995	33,5; 1,9	31,6; 1,9	0
	Britoil	11/1982, 8/1985	100; 49	51; 49	0
	Entreprise Oil	6/1984	100	100	0
Авионска индустрија					
Аустрија	Austrian Airlines	5/1988, 5/1990	99,1; 75	24,1; 23,1	51,9
	Vienna Airport	6/1992, 6/1995	100; 73	27; 20,9	52,1
Данска	Copenhagen Airports	3/1994	100	25	75
Финска	Finair	1/1995	71,5	10,8	60,7
Немачка	Lufthansa	9/1994	51,42	16,02	35,4
Велика Британија	British Airways	1/1987	100	99,6	0,4
	British Airports Authority	7/1987	100	97	3

Извор: New State, New Millennium, New Public Management, University of Ljubljana, 1999.

1.2 ИСКУСТВА ЗЕМАЉА У ТРАНЗИЦИЈИ

За земље у транзицији сама приватизација представља прелаз из нетржишног у тржишни систем, што подразумева и прелаз из једног у други економски и политички систем. Значајан део реформских процеса односи се на реформу јавног сектора и све земље у транзицији су у већој или мањој мери извршиле његову реформу. У процесу реформисања привреде и јавног сектора као њеног важног дела, земље у транзицији су показале различит степен успешности, зависно од затечених услова, примењених модела приватизације и спремности за спровођење темељних промена.

Овај процес је захватио бивше социјалистичке земље, почевши од 1989. године, након слома тадашњег политичког и економског система који је био утемељен на државној- друштвеној својини као једином власничком облику. Ове промене се дефинишу комплексним појмом транзиција, чији један сегмент представља процес приватизације.

Може се приметити да је у земљама у транзицији примењено неколико модела приватизације:

- 1) продаја или тржишна приватизација – једино је Мађарска успешно спровела приватизацију путем овог модела. У Пољској је овај модел био допуњен применом масовне приватизације (укључивањем запослених);
- 2) ваучерска приватизација – најшире примењена у Чешкој, Словачкој, Русији, Пољској, Литванији, Летонији, Словенији, Јерменији и Казахстану. Централизована ваучерска приватизација (истовремено за више предузећа) најизраженија је у Словенији, а децентрализована (за свако предузеће посебно) у Русији;
- 3) акционарство запослених (инсајдерска приватизација) – Словенија, Пољска, Хрватска, Србија, Македонија, Русија;
- 4) реституција (денационализација) – најзаступљенија у Естонији, док су у Чешкој, Пољској, Словенији, Хрватској и Македонији забележени слабији резултати.

У наставку је изложен преглед коришћених типова приватизације, у складу са EBRD класификацијом примарних и секундарних типова приватизације у земљама у транзицији.

Табела 2-3: Типови приватизације у земљама у транзицији

ПРИВРЕДЕ У ТРАНЗИЦИЈИ	ТИПОВИ ПРИВАТИЗАЦИЈЕ ПРИВРЕДА У ТРАНЗИЦИЈИ	
	Примарни	Секундарни
Албанија	запослени	ваучери
Азербејџан	ваучери	продаја
Белорусија	запослени	ваучери
Македонија	запослени	продаја
Босна и Херцеговина	ваучери	продаја
Бугарска	продаја	ваучери
Црна Гора	ваучери	продаја
Чешка	ваучери	продаја
Естонија	продаја	ваучери
Грузија	ваучери	продаја
Хрватска	запослени	ваучери
Јерменија	ваучери	запослени
Казахстан	продаја	ваучери
Киргистан	ваучери	запослени
Летонија	продаја	ваучери
Литванија	ваучери	продаја
Мађарска	продаја	запослени
Молдавија	ваучери	продаја
Пољска	продаја	запослени
Румунија	запослени	продаја
Русија	ваучери	продаја
Словачка	продаја	ваучери
Словенија	запослени	ваучери
Србија	аукције	продаја
Таџикистан	продаја	ваучери
Туркменистан	запослени	продаја
Украјина	ваучери	запослени

Извор: EBRD (2004)

Важно је истаћи да се у случају приватизације великих јавних предузећа и субјеката у инфраструктурним делатностима као најприхватљивији модел приватизације показао избор стратешког партнера, пре или након процеса реструктурирања предузећа.

Земље у транзицији су највише одмакле у приватизацији државних предузећа из сектора нафте и гаса. Дошло је до стварања мултинационалних компанија са различитим учешћем државног власништва, пре свега захваљујући успешном процесу реструктурирања. Највеће нафтне компаније у Централној Европи, посматрано по броју запослених, капацитетима рафинерија и броју сервиса су: Rafineria Gdanska и PKN Orlen из Пољске (учешће државе 85% и 28% респективно), Slovnaft Словачка (10%), OMV Аустрија (35%), MOL Мађарска (25%) и INA Хрватска (75%). Поменуте компаније теже међусобном повезивању у циљу повећања конкурентности у односу на велике западне и руске компаније.

У енергетском сектору земље у транзицији су оствариле различит степен успешности у укључивању у тржишне услове привређивања и спровођењу реформских процеса. Земље у транзицији су се у већини случајева опростиле од потпуног или већинског државног власништва или доминантне државне контроле у енергетском сектору.

Формирана су независна регулаторна тела или агенције за енергетски сектор односно мултисекторске агенције чија је мисија регулисање енергетике, телекомуникација, поштанске делатности и др. У оквиру Енергетске регулаторне агенције (ERRA) послују регулаторна тела већине земаља у транзицији – Естонија, Летонија, Литванија, Мађарска, Чешка, Словачка, Пољска, Русија, Бугарска, Румунија, Хрватска и Албанија.

Европска Унија је поставила приватизацију електроенергетског сектора као неопходан услов за чланство свим земљама у транзицији.

У Мађарској је приватизација електроенергетског система почела 1991. године и извршена је хармонизација енергетске политике са директивама ЕУ. Национална електроенергетска компанија претворена је у холдинг корпорацију (MVM) са шест регионалних дистрибутивних компанија које су продате као и сва производна имовина изузев нуклеарне енергије и трансмисионе мреже. У Чешкој тек предстоји приватизација шест регионалних дистрибутера електричне енергије и националне компаније CEZ која контролише 65% чешког енергетског тржишта и управља нуклеарним централама. У Пољској је до сада приватизовано 20% производних капацитета и отворено 47% тржишта електричне енергије.³⁸

У Русији је до 2004. године држава имала контролу над системом за пренос електричне енергије, 70% дистрибутивног система и 2/3 укупне производње електричне енергије у земљи. Од 2004. године предвиђена је либерализација за великопродајно и малопродајно тржиште, изградња нових производних капацитета, отварање 15% енергетског тржишта и синхронизација руског и европског енергетског система.

Ако посматрамо тржиште телекомуникација видећемо да су велике телекомуникационе компаније ушле на тржишта транзиционих земаља, тако да компаније ових земаља бележе велики прогрес кроз брз раст тражње и стварање нових организационих структура. Естонија, Летонија, Мађарска, Пољска и Чешка су 90-тих година извршиле приватизацију фиксне телекомуникационе мреже и основних телекомуникационих услуга.

Степен приватизације државних предузећа из области саобраћајне инфраструктуре се може оценити на основу индикатора ЕБРД.³⁹

³⁸ Анализа пословања Јавних предузећа, Републички завод за развој, Београд, 2007

³⁹ Ibid.

1) Област железничких система:

- неразвијена железничка мрежа, монолитна организациона структура, искључен приватни сектор – неразвијене азијске земље бившег СССР;
- слаба тржишна оријентација, географски или функционални принцип организационе структуре, минималан степен укључености приватног сектора – Албанија, БиХ, Македонија, Литванија, Украјина, Русија, Словачка, Хрватска и Чешка;
- увођење тржишне оријентације, одвајање услуга превоза терета и превоза путника, приватни сектор укључен у обнављање и одржавање пруга – Бугарска, Мађарска, Летонија и Словенија;
- пуна комерцијализација железнице (формирање профитних центара за сектор превоза путника и роба, тржишне слободе у формирању тарифа и инвестиција, промоција приватних оператера, израда средњорочних планова) – Румунија, Пољска и Естонија;
- висок степен модернизације железничких система – у 2000. години према критеријумима ЕБРД у овој категорији нија била ни једна од земаља у транзицији.

2) Област путне привреде:

- минимални степен децентрализације, одсуство тржишних мотива пословања и приватног сектора - азијске земље бившег СССР;
- средњи степен децентрализације, иницијални кораци у тржишној оријентацији, мало учешће приватног сектора у изградњи и одржавању путева – Албанија, Белорусија, Бугарска, Хрватска, Чешка, Летонија, Литванија, Молдавија, Русија, Словачка и Украјина;
- широк степен децентрализације и комерцијализације, приватни сектор склапа комерцијалне уговоре на основу јавних тендера или давања концесија за финансирање, коришћење и одржавање на делу мреже аутопутева – Румунија, Мађарска, Пољска и Словенија;
- потпуна децентрализација, одлуке о алокацији ресурса, менаџменту, маркетинг одлуке доносе се на различитим нивоима власти, комерцијализација у области одржавања путева се врши кроз конкурентске процедуре приватних компанија - у 2000. години према критеријумима ЕБРД у овој категорији нија била ни једна од земаља у транзицији.

3) Ваздушни саобраћај:

Већина земаља у транзицији има једног доминантног авиопревозника и један главни аеродром. Авиопревозници инсистирају на билатералним споразумима са међународним авиокомпанијама. Неколико међународних авиопревозника развија саобраћај у већини земаља региона. Ваздушни саобраћај је обновио своје позиције, пре свега у Русији, а делимично у Чешкој, Мађарској, Румунији и Бугарској.

2. ПОСТИГНУТИ РЕЗУЛТАТИ У ПРОЦЕСУ ТРАНЗИЦИЈЕ ЗЕМАЉА У ОКРУЖЕЊУ

2.1 ПРИВАТИЗАЦИЈА У СЛОВЕНИЈИ

У Словенији је веома успешно постигнут компромис између два приватизациона модела: 1) модела децентрализоване, постепене и плаћене приватизације и 2) модела централизоване, брзе и неплаћене приватизације.

Према првом моделу би држава требало да законима одреди начине приватизације, па би предузећа сама изабрала најбољу комбинацију, што значи да би приватизација у том случају била постепена, заснована на докапитализацији или добијеним уделима радника, тако што би се они одрекли повишица плата. Држава би према другом моделу подржавила друштвену имовину, пренела је на посебне фондове и грађанима поделила акције тих фондова. Резултат компромиса у словеначком Закону о приватизацији јесте усвајање прве две компоненте из првог модела, дакле децентрализованости и постепености, док је из другог модела узет принцип бесплатне поделе.⁴⁰

Суштинска разлика између ова два модела огледа се у томе да се први модел наслањао на самоуправљање, пошто је предвиђао превасходно унутрашње власнике као прелазне власнике, док је други модел представљао радикалан раскид са самоуправљањем. Касније се испоставило да је највећи проблем био што су се запослени нашли у двојној улози - власника и радника, који по природи имају различите перцепције по питању управљања и пословања. Већина мањих предузећа је добила претежно унутрашње власнике, док неколико већих система има већину у већем броју мањих инвеститора.⁴¹

Приватизација у Словенији је изазвала много мање привредне и социјалне штете него што је то био случај са процесима у многим другим бившим социјалистичким привредама. Словеначки модел, међутим, није могао да спасе од пропасти оне фирме које нико није хтео, па су те остале у власништву Фонда за развој односно у државном власништву. Други проблем је разлика између имовине подељене кроз сертификате и стварне имовине, која је настала када је већина становништва своје сертификате пренела на фондове, јер се исказало да нема довољно праве имовине на располагању.⁴²

Словенија је постигла највећи успех у спровођењу реформских процеса. Основном предношћу словеначке привреде сматра се јачање тржишне конкурентности приватних и државних предузећа. Влада Републике Словеније је основала Фонд Републике Словеније за развој чији је основни циљ било реструктурирање и

⁴⁰ Анализа пословања Јавних предузећа, Републички завод за развој, Београд, 2007

⁴¹ Ibid.

⁴² Ibid.

финансијска помоћ предузећима средствима добијеним продајом предузећа и средствима добијеним интерним откупом и откупом од стране владе Републике Словеније.

Словенија је показала висок степен доследности у примени принципа усаглашавања са Европском унијом и захваљујући томе постигла изванредне резултате у организацији и функционисању јавног сектора, па данас скоро сва јавна предузећа послују профитабилно као модерни холдинг системи.

У Словенији је примењен постепен процес приватизације у коме су сва друштвена предузећа претворена у акционарска друштва, а у предузећима чије се акције котирају на берзи, велики пакети акција су у рукама малих приватних инвеститора. Словеначки Закон о власничкој трансформацији и Закон о пословању јавних предузећа предвиђају да свако предузеће изврши трансфер 40% својих акција државним фондовима и то 10% пензионим фонду, 10% компензационом фонду а 20% развојном фонду. Већина словеначких предузећа је приватизована инсајдерском методом (комбинација интерне дистрибуције запосленима и management buyout методе при чему су акције продаване уз 50% попушта. Јавна продаја акција домаћим и страним купцима вршена је путем јавних тендера и јавних аукција.

Словенија је доследно применила принципе коју је пред њу поставила ЕУ и ускладила је своје законодавство у складу са тим. Према прихваћеној регулативи ЕУ утврђени су услови за приступ мрежама (енергетским, телекомуникационим, поштанским, транспортним), тако да приступ овим мрежама мора бити омогућен свим заинтересованим субјектима под једнаким, објективним и недискриминаторним условима. Законом о контроли цена одређена је контрола цена на подручју јавних служби које пружају услуге снабдевања електричном енергијом, моторним бензином, природним гасом, основним телекомуникационим услугама, услугама превоза путника железницом и комуналним услугама.

Иначе Словенија припада категорији енергетски сиромашних земаља. Највише електричне енергије се производи у хидроелектранама, затим термоелектранама и нуклеарној електрани Кршко која задовољава 23% енергетске тражње Словеније. Електроенергетски систем је повезан са европском интерконекцијском мрежом УСРТЕ. Стандарди квалитета моторних горива усклађени су са европским, а мрежа природног гаса је повезана са изворима из Алжира и Русије.

Словеначки **електроенергетски сектор** је вертикално децентрализован, а чини га осам независних компанија у државном власништву за производњу електричне енергије, компанија за пренос ЕLES и 5 регионалних дистрибутивних компанија које су у већинском држаном власништву. Постоје 3 хидроенергетска постројења која подмирују 35% укупне потрошње електричне енергије и нуклеарно постројење које подмирује 23% потрошње Словеније. Власник ЕLES-а као јавног предузећа је држава (100%) и оно обавља пренос електричне енергије, управља преносним системом и организацијом тржишта.

Јавна предузећа за производњу и дистрибуцију електричне енергије су од 2003. године приватизовала до 45% вредности капитала, а у повезаним предузећима предвиђено је до 25%. Пре свега је предвиђена приватизација дистрибутивних и производних предузећа, са успостављањем заштитних државних механизма за пренос.⁴³

Формирано је регулаторно тело – Агенција за енергетику - за регулисање и повезивање активности на тржишту гаса и електричне енергије која издаје лиценце, регулише цене у транспорту и дистрибуцији и осигурава транспорт.

Од 2003. године спроводи се друга фаза реорганизације и приватизације сектора увођењем отвореног тржишта и конкуренције у функцији обнављања инвестиција и смањења цена енергената.

Водећа компанија за снабдевање нафтним дериватима и гасом у Словенији је Петрол д.д. Ову групацију чине: матично друштво Петрол д.д. Љубљана и девет зависних друштава чије су делатности: трговина нафтом, продаја гаса, изградња и управљање уређајима за пречишћавање воде, угоститељска и хотелијерска делатност, а своја друштва или представништва Петрол има у: БиХ, Хрватској, Аустрији, Кипру и Србији.

Предузеће Петрол д.д. је акционарско друштво, а својинска трансформација је извршена 1995. године. Својинску структуру су чиниле три главне групе: екстерни мањи акционари са укупно 36% капитала, институционални инвеститори са 35% капитала и интерни акционари са 26% капитала. Највећи појединачни акционар је била Република Словенија са 15,6%, а други већи власници су били Фонд за развој Републике Словеније са 9,3%, Словеначки одштетни фонд и Фонд пензијског и инвалидског осигурања са по 4,7%. У периоду после 1998. године број и структура акционара се мењао, а Република Словенија је продала свој удео.

Осим Петрола, компаније у области снабдевања гасом су: GEOPLIN, OMV Istrabenz и Плинара Марибор д.д.

Телекомуникациони систем у Словенији, по развијености и квалитету, спада међу најбоље у ЕУ. Процес либерализације је започет 1998. године, а његову основу чини јавна телекомуникациона мрежа, поред које постоје и посебне телекомуникационе мреже којима управљају велика јавна државна предузећа и неки државни системи и органи попут електропривреде, железнице, РТВ Словеније, Министарства одбране и др. На основу Закона о телекомуникационој и поштанској делатности основани су Телеком Словеније и Пошта Словеније.

Телеком Словеније је 62,5% у власништву државе. Од 1997. године предузеће послује као деоничарско друштво. До краја 2000. године имао је искључиво право пружања говорне телефоније, телекса и управљања јавном мрежом. Данас Телеком

⁴³ Ibid

Словеније послује у четири подручја (мрежа, услуге, изградња и одржавање мреже и пратеће делатности), а свако подручје је профитни центар са тенденцијом претварања у посебно друштво. Предвиђена је либерализација тржишта фиксне телефоније, а услуге фиксне телефоније пружаће и остали понуђачи који ће користити мрежу Телекома Словеније уз плаћање одређене надокнаде. У стратегији пословања Телеком Словеније до 2010. године истакнути су следећи стратешки циљеви: 1) постати водећи понуђач врхунских телекомуникационих услуга; 2) повећати продуктивност – 1.000 прикључака по запосленом; 3) повећати вредност акција; 4) остварити синергију између сва три друштва Телеком Словенија, Mobitel и Si mobil.

На подручју мобилне телефоније GSM присутни су Mobitel (од 1996. године) које је у 100% власништву Телекома Словеније и Si mobil (од 1998. године).

Словенија је недавно имала неуспешан покушај продаје мањинског пакета акција Телекома. Међу понуђачима су се нашли Magyar Telecom, британско немачки конзорцијум Bain Capital и Axos Capital и једна исландска компанија.

Пошта Словеније је задржала монопол у базичним услугама, а Уредбом о преобликовању ЈП Пошта Словенија је постала Пошта Словеније д.о.о., чиме је престао да важи третман јавног предузећа, а једини власник је влада Републике Словеније. Словенија је члан Удружења европских јавних поштанских оператера (Post Europe) и члан Светске поштанске уније.

У области **железничког саобраћаја** у Словенији је предвиђен преображај Словеначких железница д.д. у холдинг са одвојеним друштвима за превоз терета и превоз путника, као и модернизација јавне железничке инфраструктуре и адекватно управљање, докапитализација Холдинга СЖ, и смањење броја радника. Претходна организациона шема заснивала се на хијерархијској организацији, технолошкој повезаности, постојању шест целина и одвојеним процесним деловима. Нова организациона шема заснована је на матричној организацији, тржишној повезаности, четири области пословања концерна и удруживању процесних делова.

И у овој области Словенија се доследно усагласила са директивама ЕУ па су тако Словеначке железнице транспорт и инфраструктура одвојене према принципима ЕУ. Пословна јединица Инфраструктура је одвојена од Словеначке железнице. Словеначка железница се припрема за конкуренцију са ЕУ обезбеђујући међународни транспорт и транзит по угледу на Велику Британију, уводи се конкуренција за подружнице и непрофитне линије, конкуренција за потенцијалне оператере и опслуживање на истој линији, одвајање инфраструктуре и формирање независне компаније. По програму пословне санације могућа је приватизација до 49% капитала, а Холдинг СЖ ће остати већински власник.

Закон о железничком промету и Закон о преобликовању и приватизацији ЈП СЖ. су донети 2002. године.

Реструктурирање железничког сектора је усвојено од стране владе кроз амандман Railways Transport Act из 2003. године. Формирана је Агенција за железнице која укључује план одвајања претходног јединог оператера на три дела: транспорт путника, карго и менаџмент мреже. Стратешким планом предвиђено је да словеначке железнице постану кључни, тржишно усмерен, технолошки развијен железнички оператер. Стратегија подразумева финансијску реорганизацију, пословну трансформацију, интернационализацију пословања, односно рационалније пословање, већу конкурентност и достизање адекватног нивоа раста.

У области **авиосабраћаја**, словеначка национална авиокомпанија Adria Airways основана је 1961. године као чартер компанија, а од 80-тих година је члан међународних авио удружења (IATA-International Air Transport Association; АЕА-Association of European Airlines; МИТА-Multilateral Interline Traffic Agreements) и учествује у раду међународних организација (ICAO- International Civil Aviation Organisation; ЕСАС- European Civil Aviation Conference; ЕСАА- European Common Aviation Area; ЈАА-Joint Aviation Authorities). Adria Airways је акционарско друштво, у 2002. години власници компаније били су: Република Словенија (49%), Пензиони фонд (7,4%), Компензациони фонд (6,8%) и остали (36,8%), а у 2003. години дошло је до промене структуре (Пензиони фонд-56%, Словеначки реституциони фонд-20%, Национална финансијска служба-12%, Zvon ena holding-5%, Infond Investment Company-5%, остали-1% и златна акција -1%).

2.2 ПРИВАТИЗАЦИЈА У ХРВАТСКОЈ

У Хрватској је процес приватизације заостао за Словенијом и другим најнапреднијим земљама у транзицији. Реструктурирање које има за циљ адекватну припрему за процес приватизације кроз функционално раздвајање великих система на мање целине, организационо одвајање основне од споредних делатности и финансијско реструктурирање, се спроводи у свим јавним предузећима, а за свако предузеће је усвојен посебан закон о приватизацији.

Захваљујући успешно спроведеном процесу реструктурирања јавна предузећа ИНА, ХЕП, ЈАНАФ и Хрватске Шуме остварују позитивне пословне резултате, али у области приватизације јавног сектора велике промене се тек очекују. Структурне реформе у областима енергетике, саобраћаја и телекомуникација имају за циљ повећање ефикасности пословања које ће се у великој мери одразити на привредни раст.

Процес приватизације у Хрватској је покренут 1991. године усвајањем Закона о трансформацији друштвених предузећа, који је касније више пута мењан. Приватизација је вршена комбинацијом различитих метода. Прво је вршена продаја запосленима (инсајдерима), а у случајевима где овом методом друштва у целини нису приватизована вршен је трансфер непродатих друштвених предузећа на државне фондове (приватизациони и пензиони фонд). Поменути фондови су стечене делове приватизовали углавном продајом мањинских делова на берзи,

односно већинских пакета акција продајом путем јавног прикупљања понуда. 1998. године спроведена је тзв. мини купонска приватизација која је појединим категоријама становништва омогућила бесплатну поделу акција.

Приватизациони модел у Хрватској је заснован на методама продаје по начелу case-by-case са повлашћеним третманом привилегованих власника и уз одобравање значајних попушта бившим и садашњим запосленима, чиме је створен систем малог деоничарства (акционарства).

Приватизација јавног сектора у Хрватској се врши на основу посебног закона који се доноси за свако јавно предузеће посебно.

Енергетски сектор у Хрватској чини производња угља, производња, пренос и дистрибуција електричне енергије, производња, рафинеријска прерада, транспорт и дистрибуција нафтних деривата и производња, транспорт и дистрибуција гаса. Електроенергетски систем је повезан са европском интерконекцијском мрежом УСРТЕ.

Хрватски електроенергетски систем је у надлежности предузећа Хрватска Електропривреда, која обједињује делатности производње, преноса и дистрибуције електричне енергије, а од 1999. године послује као акционарско друштво у 100% државном власништву.

Први корак у процесу реструктурирања овог предузећа је било одвајање основне делатности – производња електричне енергије - од помоћних делатности – дистрибуција топлотне енергије и гаса и др. Помоћне делатности се одвајају оснивањем друштава са ограниченом одговорношћу, која су у потпуном власништву Хрватске Електропривреде.

Од 2002. године примењују се закони који регулишу енергетски сектор: Закон о нафти и нафтним дериватима, Закон о тржишту гаса и Закон о енергетској делатности. Поменути закони дефинишу улогу и положај Хрватске Електропривреде као националне електроенергетске компаније која је носилац обавезе јавне услуге са равноправним економским положајем и уделом на тржишту.

Са друге стране, Законом о приватизацији хрватске електропривреде предвиђено је да најмање 51% акција остане у државном власништву све до уласка Хрватске у ЕУ, а да се 25% приватизује трансакцијама на берзи.

На основу Директиве ЕУ, Хрватска може одабрати или модел јединог купца или отвореног тржишта. Модел јединог купца подразумева остајање предузећа као вертикално интегрисане целине са све три делатности и неопходним рачуноводственим раздвајањем делатности. Модел отвореног тржишта захтева потпуно раздвајање делатности и увођење конкуренције на нивоу производње и потрошње електричне енергије. ХЕП се постепено реструктурира и приватизује,

задржавајући државно власништво над монополским функцијама електроенергетског система.

Монопол над **производњом нафте и нафтних деривата** има Хрватска индустрија нафте – ИНА. ИНА покрива 70% тржишта дистрибуције нафте и деривата, а мали део тржишта има и аустријски OMV. ИНА поседује монопол над производњом и транспортом гаса. У дистрибуцији гаса постоје 33 дистрибутера са локално подељеним монополима, при чему ИНА обавља директну продају великим индустријским потрошачима и хрватској електропривреди.

ИНА је регистрована као акционарско друштво, а власник свих акција била је Република Хрватска. Стицањем 25% плус једне акције 2003. год., МОЛ је постао стратешки партнер ИНЕ. ИНА је на тај начин постала део интегрисаног регионалног партнерства у индустрији нафте и плина, који чине МОЛ, ИНА, Словнафт и ТВК. У 2008. год. је МОЛ упутио јавну понуду за преузимање, акционарима ИНЕ, након чега је повећао свој власнички удео на 47,26%. Влада Републике Хрватске је власник 44,84% акција, док преосталих 7,90% држе институционални и приватни инвеститори.

У 2006. год. конзорцијум ИНА и МОЛ (50% ИНА и 50% МОЛ) потписао је са Владом Босне и Херцеговине Уговор о докапитализацији за стицање 67% удела у Енергопетролу. У 2007. год. је Конзорцијум преузео управљање овом компанијом, која је лидер на малопродајном тржишту нафтних деривата Босне и Херцеговине.

У Хрватској је потпуно либерализован увоз, продаја и дистрибуција деривата нафте, што утиче на постепено смањивање удела домаће нафте на хрватском тржишту.

У области **телекомуникационих услуга** водећа компанија (фиксна телефонија, мобилна телефонија, пренос података, интернет и међународне комуникације) у Хрватској је Хрватске телекомуникације д.д.. основана јануара 1999. године након раздвајања Хрватске поште и телекомуникације на Хрватску пошту и Хрватске телекомуникације д.д..

Закон о приватизацији је донет у мају 1999. године и предвидео је приватизацију 70% акција компаније, док је држава задржала право на 30% акција. Процес приватизације је спроведен на следећи начин:

- пренос без наплате 7% акција хрватским учесницима рата и њиховим породицама,
- продаја 7% акција запосленима и бившим запосленима,
- продаја 35% акција немачком Deutsche Telecomu.

На хрватском телекомуникационом тржишту очекује се дерегулација у фиксној мрежи, јачање конкурентске позиције и нови спектар услуга. Будући потенцијални оператори користе садашњу фиксну телефонску инфраструктуру уз плаћање одређене накнаде.

Хрватске Железнице су друштво са ограниченом одговорношћу чији је оснивач Хрватски сабор, а облик власништва државни. Основна делатност је превоз путника и робе у унутрашњем и међународном превозу и изградња и одржавање железничке инфраструктуре.

Стратегија реструктурирања и модернизације обухвата реорганизацију која се састоји од постепене промене организационе структуре и рационализације пословних процеса ради ефикаснијег коришћења ресурса. У стратегији се предвиђа издвајање делова који нису основна делатност (превоз путника и терета) и њихова приватизација. То ће омогућити да Хрватске железнице све активности рационализације усмере на основне делатности. Други разлог за приватизацију делова изван основне делатности је смањење трошкова (услед бољег управљања, рационалнијег коришћења људских потенцијала и мерних система).

У приватизацију иду прво друштва која су издвојена из система 90-их година, а сада су у 100% власништву Хрватских Железница.

Предлог новог Закона о железници предвиђа да се Хрватске Железнице раздвајају на два предузећа (прво би се бавило железничком инфраструктуром, њеним одржавањем, временским изнајмљивањем железничких траса, а било би у власништву државе, а друго би пружало услуге путничког и теретног превоза, а приходе би остваривало на тржишту). Планира се смањење субвенција Хрватских Железница из државног буџета, а осим буџетских субвенција могући извори су додатни порези и накнада за заштиту околине. По том моделу једна грана промета финансира другу, а рачуна се и на наменско издвајање обвезница.

Основано је регулаторно тело које ће надзирати изнајмљивање железничких траса и контролисати рад домаћих и будућих страних пружаоца услуга превоза.

Акционари **хрватског авиопревозника Croatia Airways** су :

- 94,6% државно власништво
- 2,2% Државна агенција за осигурање штедних улога и рехабилитацију банака
- 1,5% Хрватски фонд за приватизацију
- 1,7% остали акционари.

Реструктурирањем предузећа уз повећана инвестициона улагања пре свега у флоту која се убраја у компаније са најсавременијом и најмлађом флотом у свету, просечне старости 5,2 године, у изградњу телекомуникационог и информационог система, развој компанијског система, развој специфичних маркетиншких сегмената пружања услуга путницима (са просечним кашњењем од 15 минута) убраја се међу 30 најбољих компанија чланица Европског удружења ваздухопловних компанија. Овде треба поменути да се побољшао материјално-финансијски и међународни положај компаније. Компанија је добила сертификат

ЈАП 145 – овлашћење за базно и линијско одржавање иностраних авиона у својим техничким сервисима у складу са највећи европским стандардима. Дозвола омогућава и шири излазак на европско тржиште.⁴⁴

2.3 ПРИВАТИЗАЦИЈА У МАЂАРСКОЈ

У Мађарској је 80-их година било 85% предузећа у државном власништву, тако да се може констатовати да је скоро сва привреда била у државном или јавном власништву, изузев малог броја предузећа која су основали страни улагачи.

Већ у 1989. години Мађарска је покушала да нађе успешан законски оквир за економску реформу, најпре у Акту о предузећима и страним улагањима; 1991. године у Акту о рачуноводству; а затим 1992. године у Акту о радним односима и порезима. Ова законска регулатива креирала је за највећи број државних предузећа регулативу у форми јавних компанија са ограниченом одговорношћу, означено мађарском скраћеницом Rt. Касније, многа од ових предузећа у процесу приватизације постала су комерцијална.

Јавна предузећа у Мађарској су: у сектору телекомуникација (МАТАV Rt), поштанског саобраћаја (Magyar Post Rt), електричне енергије-гаса-угља (MVM Rt), железничког саобраћаја (MAV Rt).

У мају 1995. године мења се структура државних-јавних предузећа усвајањем Приватизационог закона. Нови закон прописује да ће главни јавни послови остати унутар државне контроле класификујући их на предузећа где државно власништво неће бити мање од 50+1%, или у изузетним случајевима, где власништво неће бити мање од 25+1% и/или где ће држава задржати право приоритетног гласа или “golden share”.

Главна мађарска јавна предузећа из области енергетике и телекомуникација су електроенергетска компанија MVM Rt, телекомуникациона компанија МАТАV Rt, и железница MAV Rt. Ове компаније су постале власништво APV Rt када је формирана ова државна агенција на основу Закона о приватизацији из 1995. године.

Енергетски сектор чине јавна предузећа која су директно или индиректно у власништву APV Rt. Индиректно су власништво АРТ Rt кад су у директном власништву MVM Rt, који је у власништву APV Rt. Овај сектор чини седам електрана-произвођача предузећа, шест дистрибутера и један диспечерски центар. Ова јавна предузећа су унифициране структуре власништва: 50% власништва је MVM Rt, 48% је APV Rt и остатак је у општинском власништву.

Рудници који су раније били у власништву Министарства трговине и индустрије,

⁴⁴ Анализа пословања Јавних предузећа, Републички завод за развој, Београд, 2007

сада су у власништву електрана. Два велика предузећа у оквиру јавног сектора, железница MAV Rt и пошта, су још у власништву Министарства транспорта и комуникација. Међутим, сада је приватно власништво већинско у Мађарској телекомуникационој компанији. Пре 1990. године Пошта и Телекомуникације биле су једна компанија.⁴⁵ На основу Закона о менаџменту из 1992. године, електроенергетски сектор је реорганизован у осам произвођача струје, националну преносну мрежу и шест регионалних дистрибутера. Ова реорганизација је имала за циљ децентрализацију оперативног одлучивања, побољшање партнерских односа у овом репро-ланцу, што би требало да доведе до веће ефикасности у пословању овог веома важног сектора. AVU као оснивач MVM Rt је одобрио нову организацију и менаџмент на основу норми нове законске регулативе. Одбор директора чине представници државе (четири), MVM Rt (један), изван компаније (два), банке (један) и један представник Парламента.

На основу Закона о менаџменту из 1992. године, електроенергетски сектор је реорганизован у осам произвођача струје, националну преносну мрежу и шест регионалних дистрибутера. Ова реорганизација је имала за циљ децентрализацију оперативног одлучивања, побољшање партнерских односа у овом репро-ланцу, што би требало да доведе до веће ефикасности у пословању овог веома важног сектора.

На основу Закона о производњи, преносу и снабдевању електричном енергијом, поверена је одговорност формирања цена енергетског сектора новоформираној енергетској служби у оквиру Министарства индустрије и транспорта, који сноси крајњу одговорност за политику ових цена. Ова енергетска служба је добила још низ послова, као што су лиценцирање произвођача, дистрибутера и праћење задатих стандарда у овом енергетском сектору.

На основу Закона о рударству из 1993. године примарна одговорност за овај сектор производње угља била је поверена министарству за трговину и индустрију. Ова норматива дозвољава давање гарантоване концесије до тридесет пет година која се може продужити за нови период исте дужине, наравно, ако су све обавезе из претходног периода плаћене.

Влада је формирала центар за реструктурирање у рударству, и овај центар је био одговоран за ликвидацију рудника угља који нису имали економске перспективе у новој енергетској политици која је преферирала замену овог енергента гасом или нафтом. После реструктурирања рудника угља, преостало их је шест: четири су заједничка акционарска друштва, а два су друштва са ограниченом одговорношћу. Структура власништва у овим рудницима после реорганизације је изгледала овако: MVM Rt је био власник око 37% једнако као и APV Rt, повериоци су намирили ранија потраживања са 25% власништва, док је локална заједница добила око 1% власништва овог енергетског сектора.⁴⁶

⁴⁵ Stephens M., Country Studies: Hungary, in Pannier, Dominique, ed. Corporate Governance of Public Enterprise in Transitional Economies, Washigton DC, The World Bank

⁴⁶ Ibid

У пролеће 1994. год. Мађарска је прва у региону креирала и усвојила законску регулативу о приватизацији енергетског сектора. Модел приватизације је инспирисан британском техником приватизације са две битне разлике:

- британски модел приватизације значи слободну продају електричне енергије на целом тржишту док мађарски модел подразумева продају по договореним територијалним јединицама у Мађарској,
- у британској приватизацији нови власници су углавном британци док је у мађарском случају обрнуто - сви су странци.

Међународне финансијске организације (WB, IMF, EBRD) играју веома важну улогу у приватизацији јавног сектора у Мађарској. Њихова улога је од саветодавне до учешћа у финансирању појединих фаза реструктуирања, технолошких иновација, инвестирања у нове капацитете јавних предузећа и заштити човекове околине.⁴⁷

ЕУ је прописала услове либерализације електроенергетског сектора које је требало испунити до 2005. г. као императив уједначавања услова пословања пре интеграције у Унију.

Поштанске услуге, емитовање радио-телевизијског програма и телекомуникације су били организациони делови Мађарске Поште до 1990. године, када се овај систем поделио у три јавна предузећа. Као последица привредне реформе телекомуникације су постале МАТАV, а поштанске услуге Мађарска Пошта.

Телекомуникациона компанија, МАТАV, се трансформисала у једночлано акционарско друштво у децембру 1991. године, али већ у децембру 1993. године власник 30% ове компаније је постао “Magyar Com, Deutsche Telekom-Ameritech Consortium”. Такође, “European Bank for Reconstruction and Development and International Finance Corporation” је постао власник једним малим делом ове телекомуникационе компаније. Одбор директора ове компаније броји једанаест чланова, седам је именовано APV Rt, а четири “Ameritech-Deutsche Telekom”, док је генерални директор изабран од чланова овог одбора.⁴⁸

Мађарска влада сада располаже са око 30% власништва ове компаније, али је задржала право златне деонице у МАТАV Rt, која јој даје право вета приликом одлучивања о важним пословним одлукама. Важне одлуке се сматрају одређивање вредности акција, задуживање, организација компаније, именовање директора и менаџмента. Стратешки инвеститори су имплементирали један посебан контролни орган менаџмента који прати свакодневно пословање у контексту годишњег пословног плана. Овај контролни орган има четири члана, два су представници APV Rt, а друга два стратешких инвеститора.

⁴⁷ Jancso A., Hungary Plays Against Energy market Liberalization, Budapest week, April 2000

⁴⁸ Stephens, Marc, Country Studies: Hungary, in Pannier, Dominique, ed. Corporate Governance of Public Enterprise in Transitional Economies, Washigton,DC, The World Bank

Закон о телекомуникацијама из 1992. године прописао је неколико услуга телекомуникација, укључујући јавни телефонски саобраћај и мобилну радио телофонију. Ове услуге могле су бити предмет концесионог уговора, а које се могу поверити приватним и државним компанијама, уз уговорену провизују. Улога државе је веома присутна у развоју националне политике у телекомуникационом сектору, економским и техничким нормативима, надзору телекомуникационе мреже и концесионом тржишту.

Мађарска Пошта је државно акционарско друштво од децембра 1993. године, а интересе власника обезбеђује Министарство транспорта и комуникација. Одбор од девет директора управља овим јавним предузећем, шест је именовало поменуто министарство као и генералног директора кога бирају директори, а три су именована од стране радника поште.

Процес приватизације МАТАV-а почео је у 1993. г. кад је продато 30,2% ове компаније у вредности од 875 милиона долара (УСА) конзорцијуму “Maggar Com”, “Ameritech” и “Deutsche Telekom”. Процес приватизације је настављен у 1995. г. када је “Maggar Com” откупио још 37% за 852 милиона долара, тако да је постао нови власник са 67,35% власништва.⁴⁹

Акт о железници из 1993. године је дозволио организовање и приватних предузећа у овом сектору јавне привреде, јер је овај систем бележио велике губитке и рачунало се да ће приватни предузетници моћи елиминисати пословање са губитком, али, нажалост, ова регулатива није донела потребну промену. На основу поменутог акта **железничко јавно предузеће** MAV Rt је остало целокупно у државном власништву, а организовано је као “public limited company”.

Одбор директора јавног железничког предузећа броји од пет до девет чланова, они су именовани са мандатом од две и по године од стране Министарства трговине, транспорта и комуникација. Овај одбор директора контролише пословање овог јавног предузећа, учествује у прављењу годишњих пословних планова, инвестиционих одлука, дугорочних пословних аранжмана, пословања са иностраним партнерима и припрема годишње извештаје пословања. Менаџмент предузећа је одговоран за оперативно текуће пословање у складу са пословном политиком креираном од стране власника односно његових представника. Нажалост, одбор директора није заживео у пракси, већ Министарство транспорта именује комесара да управља MAV Rt, коме одговара CEO. Такође, изнад овог тела је Кредитни комитет - саветодавно тело у финансијском пословању. Ово тело је основано у септембру 1993. године и заступљени су високи службеници мађарских банака. Министарство транспорта и комуникација као заступник државе односно власника одлучује у следећим битним стварима пословања мађарске железнице као што су структура капитала, дугорочни пословни аранжмани, тржиште капитала,

⁴⁹ Roberts B., Telecommunications Country Profil:Hungary, Washigton, DC, US Department of Commerce-Office of Telecommunications Tehnologies, 2000

продаја имовине, именовање одбора директора, надзорног одбора, извршилаца менаџмента и других појединаца у систему управљања овим јавним предузећем.⁵⁰

Мађарска железница налази се сада у процесу реструктуирања са нагласком на фазама рационализације и модернизације, тако да се може очекивати процес приватизације у наредним годинама. Око 80% државних предузећа је приватизовано у последњој деценији и планира се да остатак остане у државном власништву.

Мађарски модел приватизације остварио је неколико значајних достигнућа:

- државно власништво је значајно смањено,
- власништво бивших великих државних предузећа прешло је у руке приватних власника и стратешких инвеститора,

Остварена су два главна циља:

- успостављање функционалне и модерне тржишне економије, и
- достигнут ниво 'зрелости' економије захтеван ригорозним критеријумима за интеграцију у ЕУ.

2.4 ОЦЕНА РЕЗУЛТАТА И СТАЊА У ЗЕМЉАМА У ТРАНЗИЦИЈИ

Први емпиријски налази о ефектима (до тада) остварених реформи у привредама у транзицији појавили су се средином 1990-их година. Међу њима, највећу пажњу привукли су радови *Marte de Melo* и њених колега из Светске банке (*de Melo et al. 1996; 1997; 2001*) који су испитивали ефекте реформи у оквиру целог скупа привреда у транзицији (укупно 28 земаља, укључујући и Кину и Вијетнам).

У овим радовима су почетни услови дефинисани преко 11 варијабли сврстаних у две основне групе: 1) иницијални ниво развијености и раста и расположивост природних ресурса и 2) макроекономске дисторзије и институционално наслеђе. У прву групу је сврстано 6 варијабли: почетни ниво БДП-а по становнику на основу куповне снаге, степен урбанизације, очекивани ниво индустријализације, удаљеност од великих тржишта, природни ресурси и просечна стопа раста у периоду пре транзиције. У другој групи су били следећи показатељи: прикривена инфлација из претранзиционог периода, степен зависности у међународној трговини, разлика која се могла остварити на црном девизном тржишту у односу на службени курс валуте, независност и развијеност државних установа и број година који је земља провела у режиму социјалистичке привреде.

Напредак у транзиционим реформама мерен је годишњим и (за посматрани период) кумулативним индексом либерализације (CLI). Овај индикатор је конструисан на основу три групе критеријума: а) степена либерализације домаћег тржишта (цене, укидање државног монопола); б) степена либерализације спољно-економских односа (укидање царина, квота, конвертибилност валуте, општа либерализација

⁵⁰ Stephens M., *Country Studies:Hungary*, in Pannier, Dominique, ed. *Corporate Governance of Public Enterprise in Transitional Economies*, Washigton,DC, The World Bank

трговине и сл.) и ц) ниво слободе уласка и заснивања приватног сектора (приватизација малих и великих предузећа и банкарска реформа).

Претходно поменуте анализе су показале да реформе позитивно утичу на економске перформансе односно на раст привреде у транзицији. Утицај може бити негативан ако се посматрају само текуће реформе на почетку транзиције, међутим, мења се ситуација ако се посматра њихов кумулативни ефекат у посматраном периоду. Закључак је да реформе подржавају раст, као и да бржи реформатори брже излазе из транзиционе рецесије. Због тога је препорука да се за сваку земљу, без обзира на њено стање или наслеђе, препоручује шок терапија и брзо спровођење реформи. Општи закључак који је изведен је да брзина реформи представља главни фактор раста у привредама у транзицији, као и да се брзим реформама могу надјачати утицаји неповољних почетних услова земље.

За мерење постигнутих резулата у процесу транзиције данас, релевантним се сматрају извештаји међународних финансијских институција па се у овој анализи ослањамо на последњи Извештај EBRD за земље у транзицији (2010), као и извештаје Светске Банке за 2010 годину. ЕБРД индикатори су одређени још 1994. године, када су представљали један од првих покушаја да се квантификује ниво прогреса у различитим аспектима транзиције. Првобитно је било шест индикатора, који су обухватили три шира аспекта транзиције: предузећа (са великим и малим приватизацијама и реструктурирањем), тржиште и трговину (либерализација цена и конкурентност, трговина и девизни курс); и финансијске институције (реформа банкарског система). Ови индикатори су мерени на скали од 1 до 4, где 1 представља мали или никакав помак у реформи, а 4 значи да је земља имала велики напредак у транзицији у том посматраном аспекту. Овај систем индикатора је касније проширен и редефинисан. Додати су + и – како би могло да се направи фино диференцирање у различитим категоријама.

У 2010. години, извештај ЕБРД даје следећу оцену транзиционих индикатора (табела у наставку).

Табела 2-4: Транзициони индикатори за 2010. годину

Држава	Популац ија (у милиони ма)	Учешће приватно г сектора у БДП (у %)	Предузећа			Тржиште и трговина			Финансијске институције		Инфраструкту ра
			Приватизаци је великог обима	Приватизаци је малог обима	Реструктурира ње	Ценовна либерализаци ја	Трговин а и валутни систем	Конкурентно ст	Реформа банкарско г система	Тржиш те ХоВ	Укупна инфраструкту рна реформа
Албанија	3.2	75	4-	4	2+	4+	4+	2	3	2-	2+
Арменија	3.2	75	4-	4	2+	4+	4+	2+	3-	2+	3-
Азербејџан	8.4	75	2	4-	2	4	4	2	2+	2-	2
Белорусија	9.7	30	2-	2+	2-	3+	2+	2	2+	2	1
БиХ	3.8	60	3	3	2	3	4	2	3	2-	3-
Бугарска	7.6	75	4	4	3-	4+	4+	3	4-	3	3
Хрватска	4.4	70	3+	4+	3	4	4+	3	4	3	3
Естонија	1.3	80	4	4+	4-	4+	4+	4-	4	4-	3+
Мекедонија	2.0	70	3+	4	3-	4+	4+	2+	3	3-	3-
Мађарска	10	80	4	4+	4-	4+	4+	3+	4-	4-	4
Казахстан	15.7	65	3	4	2	4	4-	2	3-	3-	3-
Летонија	2.3	70	4-	4+	3	4+	4+	3+	4-	3	3
Литванија	3.4	75	4	4+	3	4+	4+	3+	4-	3+	3
Молдавија	3.4	65	3	4	2	4	4+	2+	3	2	2+
Монголија	2.8	75	3+	4	2	4+	4+	2+	3-	2+	2+
Црна Гора	0.7	65	3+	4	2	4	4	2	3	2-	2+
Пољска	38.0	75	4-	4+	4-	4+	4+	3+	4-	4	3+
Румунија	21.7	70	4-	4-	3-	4+	4+	3	3+	3	3+
Русија	142.2	65	3	4	2+	4	3+	2+	3-	3	3-
Србија	9.9	60	3-	4-	2+	4	4	2+	3	2	2+
Словачка	5.4	80	4	4+	4-	4+	4+	3+	4-	3-	3+
Словенија	2.0	70	3	4+	3	4	4+	3-	3+	3	3
Тацикстан	6.8	55	2+	4	2	4	3+	2-	2+	1	2-
Турска	69.7	70	3+	4	3-	4	4+	3-	3	3-	3-
Украјина	46.6	60	3	4	2+	4	4	2+	3	3-	2+

Извор: EBRD Transition report 2010

Из извештаја се запажа да Србија показује лошије резултате по питању реструктурирања предузећа, конкурентности и тржишта хартија од вредности, као и укупне инфраструктурне реформе (оцене 2 и 2+) и то су области на којима би требало радити у перспективи, док су добри резултати направљени у домену приватизација мањег обима, ценовне либерализације и трговине (оцене 4- и 4).

Прелазак на енергетски ефикасну и еколошки оријентисану ("low-carbon" economy) привреду је велики изазов. Земље у транзицији имају велики хендикеп у овом погледу, имајући у виду да много година нису водиле рачуна о заштити животне средине и да су непотребно трошиле енергију. Неке од већих земаља су велики произвођачи гасова који изазивају ефекат стаклене баште ("greenhouse gases") и чије привреде спадају у највеће енергетске потрошаче. Ниска енергетска ефикасност слаби конкурентност региона, а развој институција и тржишних структура које треба да се баве овим проблемима обично каска за другим реформама.

Упркос извесном напретку, нове земље чланице ЕУ још увек се суочавају са великим транзиционим изазовима када је у питању оснивање институција које би подржале тржиште и имплементацију ефикасних шема које су стимулативне у погледу цена, а у циљу унапређења енергетске ефикасности, смањења емисије угљеника и промоције обновљивих извора енергије. Цене енергије обично не покривају трошкове заштите животне средине, иако те разлике у цени постепено улазе у тржишне цене путем таквих механизма као што су "EU Emissions Trading Scheme" и стандарди ЕУ за заштиту животне средине. Енергетска потрошња, иако значајно смањена од 1990. године, још увек је у просеку знатно већа него у ЕУ-15 (15 земаља чланица ЕУ пре проширења из 2004. год.).

У енергетском сектору, већина земаља је извршила либерализацију тржишта електричне енергије, у циљу усклађивања са законима Европске Уније, али нека питања још увек остају отворена. Уопштено посматрано, потреба за потпуним решавањем проблема монопола (као у Мађарској) и промоција веће конкурентности у енергетском сектору (као што је случај у Литванији или Словенији) још увек представљају велике изазове широм региона. Кључни циљеви у области заштите животне средине и доношење одлука по том питању на нивоу државе су увођење вишегодишњих подстицајних накнада којима би се стимулисале инвестиције и унапређење ефикасности, прилагођавање уговора о пружању услуга како би се приватном сектору омогућило веће учешће на тржишту, унапређење законске регулативе и ограничење политичког утицаја.

У сектору путне и железничке инфраструктуре још увек је премало добрих примера успешних приватно-јавних партнерстава (PPP), док концесије и финансијски аранжмани углавном не испуњавају ЕУ стандарде и комплетна комерцијализација железнице у већини случајева тек предстоји.

У финансијском сектору криза је открила слабости институција које нису биле уочљиве на први поглед. У већини земаља – посебно у балтичким земљама,

Хрватској и Мађарској – слабости као што су изражена променљивост девизног курса и ослањање на страног инвестирање су и даље присутни чак и након финансијске кризе. Сектор приватног капитала је доста развијен и земље углавном показују висок ниво усклађености са основним принципима корпоративног управљања. Међутим, препреке за учешће локалних инвеститора и даље су присутне.

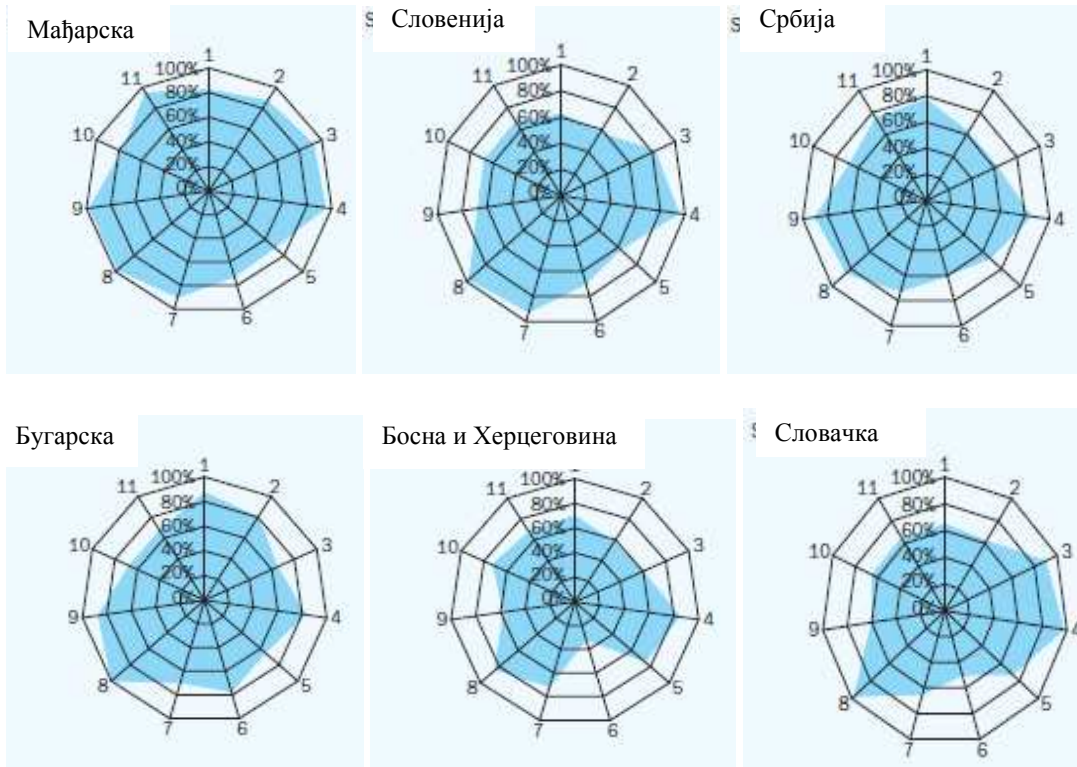
Паук дијаграм рефлектује квалитет регулаторног оквира сваке од земаља у транзицији, у ЕБРД извештају. За сваки индикатор, дијаграм презентује резултат у оквиру максималне могуће скале. Резултати почињу од нуле (у центру) и достижу 100 на обиму круга. На паук дијаграму, што је шири обојени део круга, то су постигнути резултати бољи у складу са истраживањем 10 кључних индикатора, и то:

- 1 Одговорност (Accountability)
- 2 Обухват (Integrity)
- 3 Транспарентност (Transparency)
- 4 Конкурентност (Competition)
- 5 Ефикасност уговора (Efficiency of the contract)
- 6 Економија процеса (Economy of the process)
- 7 Пропорционалност (Proportionality)
- 8 Униформност (Uniformity)
- 9 Стабилност (Stability)
- 10 Флексибилност (Flexibility)
- 11 Применљивост (Enforceability)

У наставку је дат приказ стања према паук дијаграму у неколико земаља у окружењу, где се може уочити да се Мађарска истиче у погледу позитивних ефеката, па чак и Црна Гора, док Македонија, БиХ, Словачка и друге земље треба интензивније да раде на унапређењу резултата у овом домену.

Слика 2-1: Паук дијаграм одабраних земаља у транзицији





Извор: EBRD Transition report 2010

Светска Банка види дубљу регионалну интеграцију земаља западног Балкана као степеник ка коначном чланству у ЕУ имајући у виду њихову географску и културну блискост и друге специфичне карактеристике.

Албанија, Босна и Херцеговина, Хрватска, Македонија, Црна Гора и Србија су у различитим фазама процеса придруживања ЕУ. Хрватска је почела преговоре о чланству са Унијом 2005. године и могла би да постане 28. пуноправна чланица у 2011. години. Македонија, која је такође званични кандидат за пријем у ЕУ, нада се да ће ускоро добити датум почетка преговора о придруживању, док су Албанија, Црна Гора и Србија потписале Споразуме о стабилизацији и придруживању (ССП) са Унијом, направивши тиме значајан први корак ка коначном чланству. Према Светској банци, земље западног Балкана требало би да теже међурегионалној интеграцији, зато што за већину њих до придруживања неће доћи још неко време. У међувремену, регионална интеграција може да помогне да се осигурају директне стране инвестиције и извоз, чиме би се унапредили изгледи за одрживи раст, наводи се у извештају. Све балканске земље потписнице су споразума ЦЕФТА из 2006, којим се либерализује међурегионална трговина. Међутим, њихови трговински односи са ЕУ уређени су кроз ССП, за земље које су потписале споразум (Србија има потписан ССП). Земљама које још увек нису завршиле тај корак, ЕУ је дала далекосежне трговинске концесије кроз такозване "аутономне трговинске мере до 2010".

Дубља интеграција унутар земаља ЦЕФТА, укључујући успостављање

јединственог управљања граничним контролним пунктовима, допринеће развијању већег тржишта и бољем квалитету услуга, а тиме ће регион привући потребне стране директне инвестиције. Према овом извештају све земље западног Балкана, осим Македоније, доживеле су у прошлој деценији годишње стопе раста преко 5%, додајући да су се чак и у Македонији стопе раста убрзале од 2003. године. Међутим, регион се сада суочава са изазовима промене међународне и унутрашње климе, са мањим трговинским повластицама и повећаном извозном конкуренцијом. Да би смањиле још увек високе стопе сиромаштва и радиле у правцу придруживања ЕУ, земље западног Балкана треба да унапреде - а потом и одрже - свој учинак на пољу економског раста, наводи се у извештају.

У најновијем извештају Светске банке (Doing Business Report 2011) који на основу више категорија мери ефикасност у спровођењу реформи 183 земље, Србија се налази на 89. месту у категорији једноставности пословања (the ease of doing business), и даље иза Хрватске (на 84. месту), Македоније (на 38. месту), Словеније (на 42. месту), Бугарске (на 51. месту), Црне Горе (на 66. месту) и Албаније (на 82. месту). Прво место на овој листи заузима Сингапур, иза кога следи Хонг Конг на 2. месту.

У погледу једноставности покретања пословања, Србија је на 83. месту. Што се тиче добијања кредита, овде се истиче са 15. местом, што уједно представља најбоље постигнути резултат у оквиру свих посматраних категорија. Када се говори о питањима у вези са добијањем грађевинских дозвола, с обзиром да се Србија налази на 176. месту, ово је дефинитивно област на којој ће морати да се интензивно ради у циљу унапређења.

У погледу заштите инвеститора, што је значајан аспект код приватизације, ранг Србије је на 74. месту, али је на 94. месту када се говори о одрживости уговора, док је на месту бр. 100 по питању регистрације имовине.

Закључује се да би Србија, ради побољшања рејтинга и привлачења страних инвеститора, а све у циљу што успешније приватизације и атрактивности за стране улагаче, морала озбиљно да унапреди законску регулативу и праксу у домену закона о планирању и изградњи, регистрације власништва, легализације и другим питањима у овој области. И даље треба радити на обезбеђењу веће заштите за инвеститоре, као и одрживости уговора, уз олакшавање свих корака везаних за оснивање нових компанија у Србији.

За разлику од Словеније која је имала више позитивних резултата у последњој години, као што су побољшање покретања пословања (one-stop shop) преко електронских услуга, значајна компјутеризација код регистра земљишта која смањује кашњења код регистрације за 75% и смањење пореза на добит предузећа, или Хрватске која је учинила позитиван помак у делу олакшавања покретања пословања (могућност електронске регистрације доо предузећа код судског регистра) и олакшавања добијања грађевинских дозвола (локацијска дозвола и грађевинска дозвола обједињене у једном документу) што чини поступак

једноставнијим и бржим, код Србије је маркиран само један помак и то у делу затварања предузећа с обзиром да је донет нови Закон о стечају који уводи поступак ван суда. (Извор: Doing Business Report 2011).

Како би се поступак транзиције убрзао, очигледно је да ће у Србији морати да се ради на екстензивним променама и изменама законске регулативе и процеса који су везани за пословање предузећа и привлачење инвеститора. Промене морају бити на више поља, и то у поступку који би се паралелно спроводио, са видљивим резултатима, јер ће у противном све остале земље у окружењу имати повољнију инвестициону климу и показати успешније резултате.

Друго, може се закључити да је битно спровођење што бржих реформи, како би земља изашла из транзиционе рецесије, те у том смислу треба радити на ефикасном и брзом окончању процеса приватизације и реформи законских прописа. Ово су предуслови за привредни раст и побољшање постојећих услова у земљи.

III РЕЗУЛТАТИ И ЕФЕКТИ ПРИВАТИЗАЦИЈЕ ПРЕДУЗЕЋА ОД СТРАТЕШКОГ ИНТЕРЕСА У РЕПУБЛИЦИ СРБИЈИ

1. РЕЗУЛТАТИ И ЕФЕКТИ ПРИВАТИЗАЦИЈЕ НА УКУПНУ ПРИВРЕДУ

1.1 УТИЦАЈ НА ПРИВРЕДНИ РАЗВОЈ

Раст и опоравак привреде Србије је започео почетком 2001. године, након политичких промена из октобра 2000. године, од када су инициране интензивне транзиционе реформе. У претходном периоду успостављена је задовољавајућа макроекономска стабилност, спроведена је либерализација цена и спољне трговине, остварен је значајан напредак у реформи пореског система, тржишта рада и социјалног сектора, система правосуђа, те у области приватизације реалног сектора и рехабилитацији банкарског сектора.

Привреду Србије у периоду од 2001. до 2008. године карактерише динамичан раст бруто домаћег производа (БДП) по просечној стопи од 5,4% годишње, што је углавном детерминисано растом тзв. терцијарног сектора (услуга), затим порастом спољнотрговинске размене и снажном унутрашњом тражњом, те растом инвестиција, заснованим на високом приливу страног капитала по различитим основама. Бруто домаћи производ (БДП) по становнику Србије у 2008. години је достигао ниво од око 4.661 Еур.⁵¹

Међутим, након дугог периода раста, привреда Србије је у 2009. години, првенствено под утицајем светске финансијске кризе, ушла у фазу рецесије. У протекле две године дошло је до пада бруто домаћег производа, те смањења индустријске производње, грађевинске активности, промета у трговини на мало, обима спољнотрговинске размене, инвестиција и сл. Неповољна кретања у реалном сектору привреде праћена су изразито неповољним трендовима на финансијским тржиштима Србије, која су се првенствено огледала у паду промета и вредности акција на београдској берзи, те застоју у приливу страног капитала.

Прелазак из фазе експанзије у фазу рецесије потенцирао је многе слабости домаће привреде (висок спољнотрговински дефицит, низак ниво конкурентности привреде, велика стопа незапослености итд.), а у први план је истакао питање високог буџетског дефицита и начина његовог „покривања“.

С обзиром да је приватизација по новом Закону о приватизацији отпочела 2001. год., посматраћемо наредне године у циљу разматрања привредног развоја Србије у постприватизационом периоду. У табелама у наставку дат је преглед БДП-а Републике Србије у периоду од 2000. год.

⁵¹ www.priv.rs

Табела 3-1: Бруто домаћи производ Републике Србије у периоду од 2000-2009

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009 ¹
БДП, у текућим ценама - укупно, мил. РСД	384225,0	762178,4	972579,7	1125839,6	1380711,6	1683483,3	1962072,9	2302214,4	2722461,3	2815000,0
БДП, у текућим ценама - по становнику, РСД	51119	101577	129677	150501	185004	226251	264731	311886	370392	384520
Просечан број становника, средином године - у хиљ.	7516,3	7503,4	7500,0	7480,6	7463,2	7440,8	7411,6	7381,6	7350,2	7320,8
БДП - укупно, мил. USD	23429,8	11484,7	15102,6	19550,8	23649,9	25234,4	29221,1	39385,4	48856,6	41658,7
БДП - по становнику, USD	3117,2	1530,6	2013,7	2613,5	3168,9	3391,4	3942,6	5335,6	6647,0	5690,5
Просечан курс, USD	16,3990	66,3647	64,3983	57,5854	58,3814	66,7138	67,1458	58,4535	55,7235	67,5729
БДП - укупно, мил. EUR	25538,6	12820,9	16028,4	17305,9	19026,2	20305,6	23304,9	28784,6	33417,9	29967,0
БДП - по становнику, EUR	3397,7	1708,7	2137,1	2313,4	2549,4	2729,0	3144,4	3899,5	4546,5	4093,4
Просечан курс, EUR	15,0449	59,4482	60,6785	65,0553	72,5689	82,9074	84,1916	79,9809	81,4672	93,9366
БДП, у сталним ценама 2002. - укупно, мил. РСД	886698,2	936209,3	972579,7	996403,6	1079044,2	1139590,6	1198964,9	1281694,8	1352418,0	1310178,0
Стопа раста (%)	5,3	5,6	3,9	2,4	8,3	5,6	5,2	6,9	5,5	-3,1

1) Процена

Извор: Републички завод за статистику Републике Србије

Обрачун бруто домаћег производа (БДП) и израда макроекономских рачуна за Републику Србију врше се у складу са међународно усвојеним стандардима, Системом националних рачуна 1995 (SNA93) и Европским системом рачуна 1995 (ESA95), који представљају основни методолошки оквир у смислу дефинисања и вредновања основних категорија, примењених класификација и начина обрачуна. Најпознатији и највише коришћени агрегат Система националних рачуна јесте бруто домаћи производ (gross domestic product - GDP), који се обрачунава у текућим и сталним ценама. Он представља резултат производних активности свих резидентних институционалних јединица и једнак је збиру додатих вредности у базним ценама по делатностима и укупних пореза на производе умањених за износ субвенција на производе и FISIM-а (Услуге финансијског посредовања индиректно мерене) на нивоу укупне економије. Обрачун БДП-а у сталним ценама има за циљ да покаже које су динамичке и структурне промене настале услед промене физичког обима производње, а под претпоставком да су остали непромењени структура и паритет цена из изабране базе године.

Уочава се да је највећа стопа раста БДП-а у приватизационом периоду била у 2004. и 2007. год, што се може повезати са чињеницом да је највећи прилив страних инвестиција у приватизацији био у 2006. год., а такође значајни приходи у приватизацији (посебно тендерске продаје) остварени су у 2003. год., тј. годинама које претходе онима маркираним са највећом стопом раста БДП-а. Закључује се да се раст прихода од приватизације и прилив страних инвестиција рефлектовао кроз повећање стопе раста БДП-а у наредним годинама.

У погледу стопе раста у појединим привредним активностима, из претходне табеле да се приметити да је значајна стопа раста у индустријској производњи остварена у 2004. и 2006. год., што опет може бити последица приватизација које су се одвијале у овом сектору у овим и претходним годинама. Значајне стопе раста у пољопривреди остварене су у 2004. и 2008. год. У области грађевинарства, изузетно велика стопа раста остварена је у 2002. год., а у наредним годинама, закључно са 2008. год., ова привредна делатност је константно показивала уравнотежену стопу раста. У погледу стопе раста у области пружања поштанских услуга и телекомуникација, изузетна стопа раста исказана је у 2006. год, што се опет може повезати са приватизацијом великог мобилног оператера (Мобтел) у тој години.

Последице светске економске кризе која је захватила и нашу земљу, резултовале су кроз пад БДП-а, као и исказане негативне стопе раста у 2009. год. у скоро свим привредним делатностима. Већ 2010. год. показује тенденцију побољшања посматраних параметара, уз постепени опоравак од последица финансијске и економске кризе у земљи.

На макроекономском нивоу, резултати десетогодишње транзиције у Србији претежно су позитивни. Остварен је привредни раст, смањена је инфлација, повећане су девизне резерве и релативно одржана стабилност курса. Оно што представља велики макроекономски проблем је висок степен незапослености и сиромаштва.

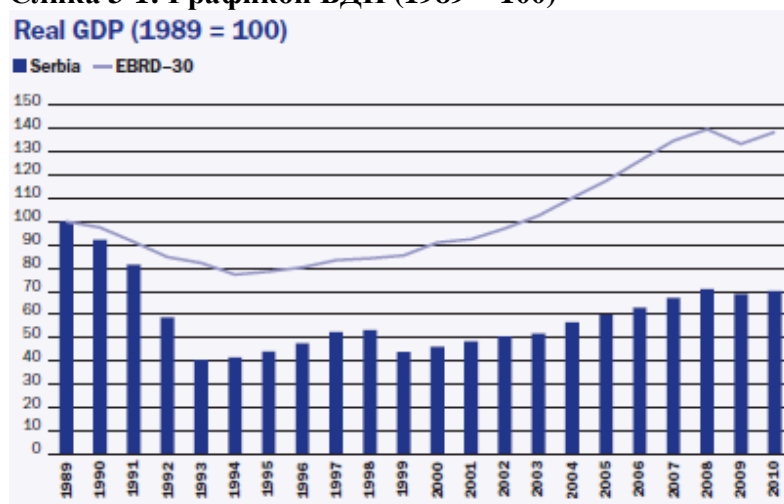
Поматрајмо као кључни период у процесу транзиције у Србији период од 2001. - 2008. год., односно период пре ефеката економске кризе, посебно из разлога што је у последњем периоду од 2009. год. забележен јако мали број приватизација и слаб прилив страних инвестиција.

Као резултат економског раста, који је постигнут у Србији од 2000. до 2008. год., ниво БДП-а по становнику се осетно повећао и достигао 4.700 евра. Међутим, треба урадити поређење степена економске развијености на међународном нивоу, користећи податке Светске банке о висини бруто националног дохотка (GNI – Gross National Income). Према овим подацима, GNI у Србији је износио 4.730 долара у 2007. год, што је сврстало Србију у земље са средњим нивоом дохотка, заједно са Хрватском (10.460), Црном Гором (5.180) и БиХ (3.790). Словенија има далеко виши ниво GNI (20.960), чиме се прикључује развијеним земљама са

високом индустријализацијом и високим нивоом дохотка, док Македонија има и даље нижи средњи ниво дохотка (3.460).⁵²

Према проценама Европске банке за обнову и развој, ниво БДП-а у земљама у транзицији превазилази у просеку за 20% одговарајући ниво из 1989. год., када је започео транзициони процес у овом делу света. Међутим, Србија је тек достигла нешто више од 70% свог БДП-а из стартне 1989. год., па је као таква још осетљивија и подложнија негативним утицајима економске кризе која је уследила у 2009. год. Ово се јасно уочава на графикону у наставку, при чему горња црта представља просек за земље у транзицији.

Слика 3-1: Графикон БДП (1989 = 100)



Извор: EBRD, Transition Report 2010

Просечан раст БДП-а по становнику од 1952. до 1965. износио је 7,5%, у периоду од 1965. до 1980. износио је 4,9%, од 1980. до 1990. год. регистрован је нулти раст, а од 1990. до 2000. год. БДП је смањен у просеку од 2,5% годишње. Од 2001. до 2008. год. стопа раста БДП-а по становнику је износила 5,1% год. Раст БДП-а у годинама транзиције од 2001. год. није био довољан да се дугогодишњи силазни тренд једноставно преокрене. Остаје тек да у годинама које долазе Србија покуша да оствари далеко позитивније резултате у погледу раста БДП-а, како би сустигла неке суседне земље које су оствариле боље резултате у процесу транзиције.

⁵² World Bank, World Development Report 2009 – Reshaping Economic Geography, The World Bank, Washington, D.C., 2009

1.2 УТИЦАЈ НА СПОЉНУ ТРГОВИНУ

Недовољан опоравак привредних сектора размењивих добара и услуга, односно извозно оријентисаних сектора (пре свега индустрије), довео је до тога, да увоз далеко надмашује извоз Србије, и да се тај дебаланс због опште неповољне привредне климе већ годинама одржава. У наредној табели се уочава да трговински дефицит континуирано расте од 2001. до 2008. год, док у 2009. год. бележи мањи пад. У овом периоду, од 2001. год., коју посматрамо као годину релевантну за почетак транзиционих промена, извоз није успео да премаши 50% извоза, изузев 2009. год. када је овај проценат нешто више од 50%, тј. 51,9%. То је врло неповољан податак, ако се има у виду да је покривеност увоза извозом била 77% у 1990. год., те да је Србија и даље у том погледу далеко испод нивоа из 1990. год.

Табела 3-3: Биланс робне размене са иностранством од 1990. до 2009. год.
БИЛАНС РОБНЕ РАЗМЕНЕ СА ИНОСТРАНСТВОМ

	Вредност, мил. дин. Value, mill. din. ¹⁾		Вредност, мил. EUR Value, mill. EUR		Вредност, мил. USD Value, mill. USD		Салдо трговинског биланса Balance of trade	
	извоз Exportation	увоз Importation	извоз Exportation	увоз Importation	извоз Exportation	увоз Importation	извоз минус увоз, мил. USD Exportation minus importation, mill. USD	извоз, % увоза Exportation as percentage of importation
1990 ²⁾	8871	11432	5453	7044	-1591	77,4
1991	7454	8581	4506	5212	-706	86,5
1992	3797	5708	2852	3412	-560	83,6
1995 ³⁾	9533	19024	1530	3052	1918	3826	-1908	50,1
1997	14467	25696	2238	3986	2531	4503	-1972	56,2
1998	25121	41340	2393	3968	2723	4475	-1752	60,8
1999 ⁴⁾	14905	31610	1270	2694	1369	2881	-1512	47,5
2000	25172	53528	1681	3618	1558	3340	-1782	46,6
2001	112773	282691	1896	4763	1721	4261	-2540	40,3
2002	133059	359139	2192	5925	2075	5614	-3539	36,9
2003	158782	429503	2442	6589	2756	7477	-4721	36,9
2004 ⁵⁾	207035	629638	2832	8623	3623	10753	-7230	32,8

Извор: Статистички годишњак Србије, 2005. год

БИЛАНС РОБНЕ РАЗМЕНЕ С ИНОСТРАНСТВОМ¹⁾

	Вредност, мил. РСД ²⁾ Value, mill. RSD ²⁾		Вредност, мил. EUR Value, mill. EUR		Вредност, мил. USD Value, mill. USD		Салдо трговинског биланса Balance of trade	
	извоз Exports	увоз Imports	извоз Exports	увоз Imports	извоз Exports	увоз Imports	извоз минус увоз, мил. USD Exports minus imports, mill. USD	извоз, % увоза Export as percentage of imports
2005	299919	702280	3608	8439	4482	10461	-5979	42,8
2006	428051	878227	5102	10463	6428	13172	-6743	48,7
2007	514897	1115746	6433	13952	8825	19164	-10338	46,0
2008	603550	1340088	7429	16478	10974	24331	-13356	45,1
2009	559851	1080965	5961	11505	8344	16056	-7710	51,9

¹⁾ Од 1999. године подаци за Косово и Метохију нису садржани у обухвату података за Републику Србију.

²⁾ Према текућим курсевима. Видети методолошка објашњења у поглављу „Спољна трговина“.

Извор: Статистички годишњак Србије, 2010. год

Претпоставимо следеће: хипотеза предвиђа могући негативан утицај приватизације на спољнотрговину у кратком року, а након тога побољшање у дугом року. Разлози који говоре у прилог су да у кратком року, нова приватизована предузећа (нарочито уколико су купци страни инвеститори) теже да битно повећају увоз у смислу куповине опреме (машина) и сировине, док у том периоду њихов извозни потенцијал није у потпуности развијен. Сама хипотеза би могла да се изведе из следећег макро идентитета:

Ако је $S < I$ онда је $X < M$ где је S домаћа штедња или акумулација, I су укупне инвестиције у земљу, а X и M су извоз и увоз.

До које мере је ово неизбежан сценарио, међутим, остаје емиријски непотврђено из разлога што су међународни докази помешани у зависности од преференција малих акционара о уштеди потрошње што може произвести негативан утицај приватизације на спољну трговину у кратком року.

У Србији је спољнотрговински дефицит у складу са постављеном хипотезом, што се примећује из Биланса робне размене на почетку.

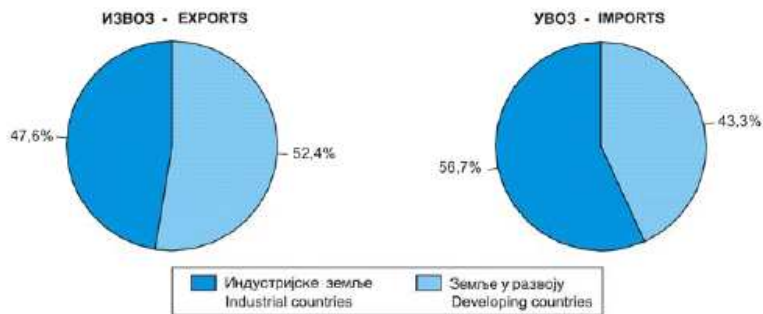
Ако посматрамо период транзиционих промена, уочава се да је у овом периоду промењен однос извоза у индустријске земље наспрам извоза у земље у развоју у корист земаља у развоју, тако да у 2009. год. 52,4% укупног извоза представља извоз у земље у развоју, док је у 2004. год. 53,6% укупног извоза одлазило на индустријске земље (видети Графикон у наставку). Када говоримо о увозу, он се такође увећава из земаља у развоју, тако да у 2009. год. износи 43,3% укупног увоза (у 2004. год. је био 38,8%), док 56,7% увоза долази из индустријских земаља (у 2004. год. 61,2%).

Слика 3-2: Структура робне размене по развијености земаља



Извор: Статистички годишњак Србије, 2005. год

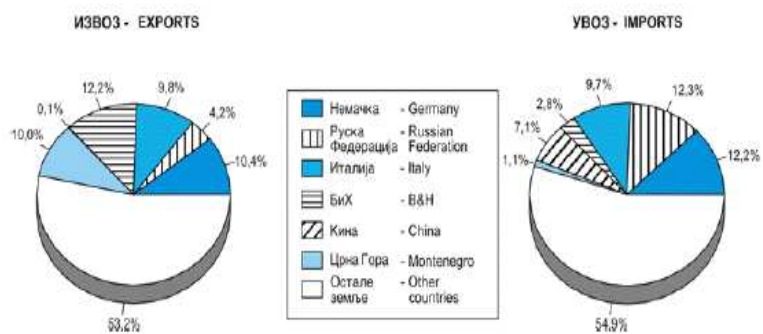
СТРУКТУРА РОБНЕ РАЗМЕНЕ ПО РАЗВИЈЕНОСТИ ЗЕМАЉА, 2009.



Извор: Статистички годишњак Србије, 2010. год

Земље са највећим учешћем у спољнотрговинској размени са Србијом у 2009. год. су БИХ (12,2%), Италија (10,4%), Црна Гора (10,0%) и Немачка (9,8%) када се ради о извозу, а Русија (12,3%), Немачка (12,2%), Италија (9,7%) и Кина (7,1%) када говоримо о увозу. Од развијених земаља у окружењу, Италија и Немачка узимају најзначајније учешће у спољнотрговинској размени са Србијом (видети Графикон у наставку).

**Слика 3-3: Учешће земаља у спољнотрговинској размени
ЗЕМЉЕ СА НАЈВЕЋИМ УЧЕШЋЕМ У СПОЉНОТРГОВИНСКОЈ РАЗМЕНИ, 2009.**



Извор: Статистички годишњак Србије, 2010. год

Светска економска криза и завршена приватизација већих и атрактивних друштвених предузећа смањили су приливе по основу задуживања и прихода од продаје предузећа. Због тога је за покривање трговинског дефицита остало много мање могућности. Извоза нема довољно, а дошло је и до пада тражње на иностраним тржиштима, што је додатно оборило иначе мали извоз. Нестабилност курса у 2008. год. је забележена и упркос врло рестриктивној монетарној политици, динар је знатно номинално и реално депрецирао крајем 2008. год., што је настављено и у наредне две године, што би могло погодovati извозу и смањењу увоза.

Треба имати у виду да нових приватизација неће бити, макар не у обиму из ранијих година. Није остало много добрих и атрактивних субјеката за продају, а у условима глобалне кризе мање су могућности за остварење већих прилива од приватизације.

Као излаз из ове ситуације, Шошкић Д.⁵³ види два могућа пута:

1. Наставак са досадашњом економском политиком, трошење девизних резерви и додатно задуживање, као начин покривања трговинског дефицита уз рестриктивну монетарну политику, ради обуздавања притисака на валутни курс и инфлацију. Овај сценарио води у великвидност привреде, рецесију, сиромашење и презадуживање земље. Све то уз вероватну продају у неповољном тренутку делова државне имовине у привреди, који се, иначе, у уређеним земљама задржавају у државној својини.
2. Радикално мерење пословне и инвестиционе климе ради привлачења страних директних инвестиција и њиховог усмеравања у извозно оријентисане секторе привреде (пре свега индустрију), уз истовремено осмишљену рационализацију и успоставу озбиљних механизма обуздавања корупције и ненаменског трошења новца пореских обвезника на свим државним нивоима. Овај сценарио је једини реалан начин успостављања одрживог и стабилног развоја земље и њене способности да враћа преузете дугове. То, међутим, захтева корените промене у економској политици и озбиљан рад на креирању повољне инвестиционе климе у земљи.

1.3 УТИЦАЈ НА ЗАПОШЉАВАЊЕ

Процес транзиције по правилу се одражава и на пораст незапослености, тј. транзициона рецесија утиче на повећање броја незапослених. Касније, са опоравком економске активности, долази до раста запослености, али са нешто одложеним дејством, пошто је потребно време за нове инвестиције и технологије и стварање предуслова за отварање нових радних места.

У транзицији је проблем незапослености посебно изражен и зато што је повезан са процесом реструктурирања. На почетку транзиције се препоручује политика тврдог буџетског ограничења, тј. долази до смањења субвенција предузећима, а услед недостатка средстава за инвестиције, доминантни облик реструктурирања предузећа је дефанзивно реструктурирање које подразумева редуковање радне снаге. Друго, уколико је реструктурирање успорено и приватизација дуго траје, онда то само одлаже раст новог приватног сектора, што погоршава проблем незапослености. Лоше перформансе друштвених и државних предузећа с једне стране воде реструктурирању и смањењу радних места, а с друге стране споро настајање нових радних места онемогућава апсорпцију отпуштених радника. Додатно, нова предузећа, реструктурирана и приватизована обично подразумевају

⁵³ Cerović B., Kovačević M. (red.) (2009), Tranzicija u Srbiji i globalna ekonomska kriza, Naučno društvo ekonomskih nauka sa Akademijom ekonomskih nauka i Ekonomski fakultet u Beogradu

и нове технологије и нове послове, за које не одговарају знања и вештине запослених који су изгубили радна места.

У програмима реформи полазило се од претпоставке да ће раст производње, после изласка из транзиционе рецесије, сам по себи бити довољно снажан да апсорбује незапослену радну снагу. Тиме би убрзање реформи требало да буде кључна политика. Што брже реструктурирање и приватизација сматрани су довољним потезима како би се проблем незапослености превладао. Касније ће се показати да су таква очекивања била превише оптимистична, те да је реалност много другачија и да је незапосленост појава која је узела маха и већ доста дуго траје.

Према налазима аутора који су се бавили питањима транзиције⁵⁴, под брзином транзиције они подразумевају процес укидања радних места у дрштвеном и државном сектору, настао као последица увођења тврдог буџетског ограничења (престанак субвенционисања). У таквим условима предузећа отпуштају раднике да би смањила трошкове и прилагодила се измењеним условима пословања. Она прибегавају дефанзивном реструктурирању, те смањују обим производње и радну снагу. Решење за њихов опстанак је приватизација, која води ка стратешком реструктурирању од стране нових власника или стварање нових предузећа у приватном сектору. Та два кључна процеса (редукција друштвеног и државног сектора с једне стране и раст новог приватног сектора с друге стране) морала би се одвијати паралелно и међусобно усклађеном брзином. Једино у том случају би нова приватна предузећа могла да прихвате незапослене раднике. Уколико се у друштвеном и државном сектору радна места затварају брже у односу на способност приватног сектора да креира нова, онда се јавља незапосленост, а транзиција је превише убрзана. Због тога је кључ у проналажењу оптималне брзине транзиције, и то оне брзине која омогућује да смањење активности у друштвеним и државним предузећима буде надокнађено растом и развојем приватног сектора односно приватних предузећа која могу да ангажују запослене који су изгубили посао.

Висока незапосленост, као један од највећих економских и социјалних проблема у Србији, настала је као последица пада производње и великих структурних диспропорција у привреди, али и као последица решавања социјалних проблема путем прекомерног запошљавања радника у друштвеном и државном сектору. Након уласка у процес транзиције у Србији долази до реструктурирања великих друштвених система и отпуштања радника, како у фази дефанзивног реструктурирања као припрема за успешну приватизацију, тако и након приватизације. Са приближавањем завршетка процеса транзиције очекивало се да ће се темпо отпуштања запослених успорити у наредним годинама, тако да ће се незапосленост у Србији смањивати, посебно на основу значајнијег повећања инвестиција приватног сектора. Међутим, очигледно је да транзиција у Србији сувише дуго траје и да није успостављена оптимална брзина транзиције и раст

⁵⁴ Aghion P. and Blanchard O.J. (1994), „On the Speed of Transition in Central Europe“, in: Fischer, S. and J. J. Rotemberg, eds. NBER Macroeconomics Annual 1994, Volume 9, MIT Press

приватног сектора који би омогућио значајније смањење стопе незапослености. На све то, утицај светске економске кризе, која се десила у последњим годинама транзиције, погоршао је ситуацију са порастом незапослености.

Како је постојала бојазан да ће приватизација водити смањењу запослених, из тог разлога је у програму приватизације у Србији значајан акценат стављен на социјални програм и задржавање радних места. У свим тендерским и аукцијским приватизацијама, као једна од битних обавеза будућег купца, предвиђена је обавеза социјалног програма. Она подразумева, пре свега, задржавање запослених и немогућност њиховог отпуштања по основу технолошког вишка у одређеном временском периоду. Код тендерских продаја овај период је најчешће пет година, с обзиром да се ради о већим и значајнијим субјектима од стратешког значаја, док је у случају аукцијских продаја овај рок лимитиран на две до три године.

Ипак, оно што пракса касније показује, у највећем броју случајева, по истеку рока из социјалног програма, а некад и раније у договору са синдикатима, купци се опредељују за смањење броја запослених, што води повећању стопе незапослености. У даљем раду, у делу емпиријског истраживања, посебно ћемо размотрити кретање броја запослених код групе приватизованих предузећа у поступку тендерске продаје. Видећемо да је код издвојеног скупа приватизованих предузећа дошло до смањења броја запослених, у просеку за око 40%, без обзира да ли се радило о предузећима која су купљена од стране домаћих или иностраних купаца.

Да би имали јаснију представу о кретању броја запослених, корисни су подаци у наредној табели из које се види природно кретање становништва у периоду од 2000. до 2009. год, где се уочава константан тренд смањења броја становника у Србији, као последица веће стопе морталитета од наталитета, док је стопа незапослености приказана у десном делу табеларног приказа. Уочава се да је у првим годинама приватизације, од 2002. до 2006. год., стопа незапослености била увећана, за неких 2-4% на годишњем нивоу, а да се у наредним годинама од 2006.-2008. уочава силазни тренд стопе незапослености (2-4%). Ово делом потврђује и постављену хипотезу на почетку. Међутим, треба имати у виду да је транзиција у тим годинама (2006-2008) видно успорена, а не завршена, као и да су одређени политички потези усмерени на задржавање постојећих друштвених система у поступку реструктурирања, потпуно нерационално, јер није било политичке воље и спремности за покретање стечајних поступака и значајнија отпуштања радника. У годинама које следе, тј. у 2009. и 2010. год. бележи се пораст стопе незапослености, који је свакако једна од последица глобалне економске кризе, и не може се директно приписивати ефектима приватизације. У овом периоду је много већи пораст раскинутих уговора о продаји из поступка приватизације, као резултат свих промењених околности на тржишту, него што се може говорити о новим и успешним приватизацијама.

Табела 3-4: Становништво и стопа незапослености

ПРИРОДНО КРЕТАЊЕ СТАНОВНИШТВА РЕПУБЛИКЕ СРБИЈЕ		
Година	Становништво средином године	Природни прираштај
2000	751346	-30278
2001	7503433	-20573
2002	7500031	-24684
2003	7480591	-24921
2004	7463157	-26134
2005	7 40769	-34591
2006	7411569	-318 7
2007	7381579	-34703
2008	7350222	-33628
2009	7320807	-33701

РЕПУБЛИКА СРБИЈА	СТОПА НЕЗАПОСЛЕНОСТИ - УКУПНО
2000	12,09
2001	12,23
2002	13,28
2003	14,63
2004	18,5
2005	20,8
2006	20,9
2007	18,1
2008	13,6
2009	16,1
2010	19,2

Извор: РЗС

У наредној табели, на основу расположивих извора, а пре свега базе података Агенције за приватизацију, дат је преглед укупног броја приватизованих предузећа у поступку јавног тендера или јавне аукције, који је спроведен од 2002. год, заједно са упоредним прегледом броја запослених у приватизованим субјектима. Напомињемо да овде нису узети подаци о запосленима у приватизованим компанијама по ранијим законима, као и запосленима у предузећима чији капитал је нуђен на продају на тржишту капитала. Искључиво су посматрани запослени у приватизованим предузећима у складу са Законом о приватизацији из 2001. год, и то једним од два метода продаје (тендери и аукције). Нису укључени запослени који су преузети од стране купаца приликом куповине неке имовинске целине предузећа из поступка реструктурирања, којом продајом је дефинисана и обавеза преузимања запослених. Ако се ово има у виду, у финалном збиру, укупан број запослених у свим приватизованим предузећима, као и запослених који су преузети из субјеката у поступку приватизације у случају продаје имовине, био би далеко већи. Међутим, за потребе ове анализе ограничавамо се само на продаје капитала од стране Агенције за приватизацију, кроз тендерску и аукцијску приватизацију. Ови параметри ће нам касније послужити код оцене стопе раста броја запослених у

приватизованим субјектима, као и учешћа (процента) запослених у приватизованим друштвима у укупном броју запослених у свим субјектима (укључујући предузећа, задруге и остале организације).

Табела 3-5: Број запослених у приватизованим предузећима

2002		Укупно продато	Број запослених
	Тендери (Т)	11	11.719
	Тендери - раскиди уговора	1	258
	Аукције (А)	152	10.799
	Аукције - раскиди уговора	55	4.362
	Тендери+Аукције (Т + А)	163	22.518
2003		Укупно продато / раскинуто	Број запослених
	Тендери (Т)	16	13.966
	Тендери - раскиди уговора	3	1.961
	Аукције (А)	514	42.740
	Аукције - раскиди уговора	166	17.159
	Тендери+Аукције (Т + А)	530	56.706
2004		Укупно продато / раскинуто	Број запослених
	Тендери (Т)	7	9.811
	Тендери - раскиди уговора	2	2.173
	Аукције (А)	185	17.770
	Аукције - раскиди уговора	71	9.942
	Тендери+Аукције (Т + А)	192	27.581
2005		Укупно продато / раскинуто	Број запослених
	Тендери (Т)	11	6.780
	Тендери - раскиди уговора	5	2.592
	Аукције (А)	158	17.981
	Аукције - раскиди уговора	42	4.613
	Тендери+Аукције (Т + А)	169	24.761
2006		Укупно продато / раскинуто	Број запослених
	Тендери (Т)	15	12.225
	Тендери - раскиди уговора	10	9.408
	Аукције (А)	160	17.146
	Аукције - раскиди уговора	48	4.687
	Тендери+Аукције (Т + А)	175	29.371
2007		Укупно продато / раскинуто	Број запослених
	Тендери (Т)	13	10.370
	Тендери - раскиди уговора	5	4.223
	Аукције (А)	179	15.629
	Аукције - раскиди уговора	103	10.981
	Тендери+Аукције (Т + А)	192	25.999
2008		Укупно продато / раскинуто	Број запослених
	Тендери (Т)	13	6.792
	Тендери - раскиди уговора	7	3.512
	Аукције (А)	153	5.024
	Аукције - раскиди уговора	73	2.493

	Тендери+Аукције (Т + А)	166	11.816
2009		Укупно продато / раскинуто	Број запослених
	Тендери (Т)	5	2.304
	Тендери - раскиди уговора	2	659
	Аукције (А)	49	2.438
	Аукције - раскиди уговора	20	722
	Тендери+Аукције (Т + А)	54	4.742
2010		Укупно продато / раскинуто	Број запослених
	Тендери (Т)	2	178
	Тендери - раскиди уговора	0	
	Аукције (А)	24	668
	Аукције - раскиди уговора	1	21
	Тендери+Аукције (Т + А)	26	846

Извор: Агенција за приватизацију

Посматрајући приватизациони период од 2002. год, када започињу прве веће приватизације, запажа се да је највећи број предузећа приватизован у 2003. год, што је за последицу имало да је и највећи број запослених – у тим предузећима (око 56.000) тада осетио ефекат приватизације на начин да су предузећа, некада друштвена, прешла у руке приватних власника и у њима је успостављена нова власничка и управљачка структура. У односу на претходну годину и број запослених у приватизованим предузећима, исти је увећан 3,5 пута у 2003. год.

У табели која следи приказан је број запослених, укупно у Србији од 2001. – 2009. год, као и посебно број запослених у свим предузећима, установама, задругама и другим организацијама. У наставку се види број запослених у приватизованим предузећима на годишњем нивоу, а на самом крају учешће броја запослених у приватизованим предузећима (тендерске и аукцијске продаје) у односу на укупан број запослених у свим субјектима (предузећа, установе и друге организације). Овај проценат је у 2009. год., под претпоставком да није долазило до смањења или повећања броја запослених у приватизованим предузећима, био 14%. Међутим, такав податак би требало узети само индикативно, с обзиром да је за тачно утврђивање овог процента неопходна детаљна анализа броја запослених у свим приватизованим предузећима на годишњем нивоу, која подразумева и податке о броју новозапослених и отпуштених радника у приватизованим предузећима, тј. све флукуације које су се десиле у постприватизационом периоду. У емпиријском истраживању у даљем раду ћемо се посебно бавити флукуацијама броја запослених у великим приватизованим предузећима.

Табела 3-6: Број запослених у свим предузећима и приватизованим субјектима

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Број запослених, просек у 000	2.102	2.067	2.040	2.051	2.069	2.026	2.002	1.999	1.889
Број незапослених лица	-	-	-	859	895	916	785	727	730
Број запослених у	1.752	1.676	1.611	1.580	1.546	1.471	1.432	1.428	1.396

000 у свим предузећима, установама, задругама и другим организацијама									
Повећање/смањење (%)		-4%	-4%	-2%	-2%	-5%	-3%	-0,1%	-2%
Број запослених у приватизованим предузећима у 000 (тендерске и аукцијске продаје) од 2001. год.	-	22	78	105	129	158	184	195	196
Повећање/смањење (%)	-	-	250%	35%	22%	22%	16%	6%	0,5%
Учешће броја запослених у приватизованим предузећима у односу на укупан број запослених (%)	-	1%	5%	6,6%	8,3%	10,7%	12,8%	13,6%	14%

Извор: РЗС и Агенција за приватизацију

Као резултат свеукупне досадашње транзиције дошло је до значајне промене власничке структуре кроз процес приватизације и реструктурирања друштвених и државних предузећа, што је довело и до промене у структури запослености према облику својине. Из наредне табеле види се да је у 2004. год. више од 38% свих запослених радило у друштвеним и државним фирмама, док је око 27% било запослено у приватним фирмама и 22% као samozапослено. Већ 2007. год. је дошло до већих структурних промена, те је проценат запослених у друштвеним и државним фирмама опао на 31%, док је учешће запослених у приватном сектору порасло на 38%. Овај тренд показује да се Србија приближава крају процеса приватизације друштвених предузећа, који је и законом био временски лимитиран, док тек предстоји приватизација државног сектора, која очегледно касни неколико година у односу на друге земље у региону.

Табела 3-7: Запосленост према облику својине

Елементи	2004	2005	2006	2007
Самозапослени	659.427	563.448	529.224	534.824
Запослени				
Друштвена	444.929	329.271	234.491	159.672
Приватна	802.062	863.376	928.131	1.019.529
Државна	678.917	651.498	691.223	677.198
Остало	133.508	112.504	66.998	84.432
Помажући чланови домаћинства	212.002	219.802	180.624	180.081
Укупно	2.930.846	2.733.412	2.630.691	2.655.736

Извор: РЗС (2008), Студија о животном стандарду

Повећање запослености и решавање проблема незапослености мора да буде део опште стратегије развоја, засноване на интегралном приступу спровођења привредних реформи, побољшању пословне климе и привлачењу страних инвестиција. При томе се активности на повећању продуктивности и квалитета рада морају планирати према очекиваним променама у привредној структури, заједно са бржим укључивањем у европске и регионалне економске интеграције, уз оптимално коришћење домаћих ресурса и компаративних предности земље.

1.4 ФИСКАЛНИ ЕФЕКТИ

Позитивни фискални ефекти приватизације у Србији могу се идентификовати кроз три категорије:

- повећање буџетских прихода, које долази или директно кроз трансфер приватизационих прихода у буџет или индиректно кроз профитабилност/ ликвидност приватизованих предузећа која су у могућности да плаћају порезе што повећава ефикасност убирања пореза од стране државе;
- финансијски приливи из приватизационих прихода који се трансферишу за опоравак пензијског фонда (10% од прихода од продаје који оствари Агенција за приватизацију и раније 10% од прихода Акцијског фонда);
- смањење субвенција и других облика финансијске помоћи друштвеним и државним предузећима.

У складу са Законом о приватизацији, средства остварена од продаје капитала у поступку приватизације уплаћују се на рачун Агенције за приватизацију. После измиривања трошкова продаје у поступку приватизације и посебне накнаде остварене закључењем уговора о продаји капитала, односно имовине (провизија), као и првенственог намирења поверилаца субјеката приватизације у којима је спроведено реструктурирање, преостала средства уплаћују се на рачун буџета Републике Србије.

Средства, која се пребаце буџету као директан приход од приватизације, користе се за финансирање:

- 1) републичког фонда надлежног за пензијско и инвалидско осигурање запослених;
- 2) подстицање развоја;
- 3) исплаћивање накнаде лицима чија је имовина национализована;
- 4) враћање дугова чији је обвезник или гарант Република Србија;
- 5) посебног програма развоја привреде и заштите животне средине који доноси орган локалне самоуправе; и других намена.

Ова средства се у складу са законом распоређују на следећи начин:

- 1) 10% средстава уплаћује се Републичком фонду надлежном за пензијско и

инвалидско осигурање;

2) 50% средстава користиће се за финансирање реструктурирања и развоја привреде на територији Републике Србије.

(Ако се седиште субјекта приватизације налази на територији Аутономне покрајине Војводине, 50% средстава у том случају користиће се за финансирање реструктурирања и развоја привреде на територији Аутономне покрајине Војводине.)

3) 5% средстава за исплаћивање накнаде лицима чија је имовина национализована;

4) 5% средстава за финансирање развоја инфраструктуре локалне самоуправе према седишту субјекта приватизације.

Значајни приходи од приватизације остварени су у 2003. и 2005. год., док је максимум реализованих прихода од приватизације био у 2006. год. Након тога, приходи од приватизације сукцесивно опадају у наредним годинама. Ово је резултат лошијих и проблематичних друштвених предузећа (већим делом у поступку реструктурирања) која су остала за приватизацију, као и економске кризе која је имала маха у Србији у 2009. и 2010. години.

Након достизања максимума у постизању директних прихода од приватизације (у 2006. год.) даље повећање буџетских прихода је резултовало кроз индиректан ефекат приватизације, односно кроз сада приватна предузећа (раније друштвена) која измурују обавезе за порезе и доприносе.

У наредној табели, дат је приказ примања и издатака буџета у периоду од 2003. – 2009. год. Примећује се да су приходи од наплате пореза сукцесивно увећавани сваке године, што важи и за порез из добити и порез на додату вредност/порез на промет (изузев мањег пада у 2009. год. као последице ефеката финансијске кризе). Закључује се да је индиректан ефекат приватизације довео до повећања пореских прихода у протеклим годинама.

Када се говори о директном финансирању од приватизације, учешће примања од приватизације у односу на укупне приходе буџета у периоду од 2003. год до 2009. год, кретало се на следећи начин: 2003 – 13,2%; 2004 – 4,1%; 2005 - 6,9%; 2006 – 30,5%; 2007 - 6,8%; 2008 – 4,0%; 2009 – 2,2%. Уочава се да је највећи односно најповољнији утицај на приход буџета, када се ради о приватизацији, био у 2006. год.

У 2006. години држава је одлучила да се компанија Мобтел (Моби 63) прода путем тендера са јавним надметањем. Норвешки Теленор је са понуђених 1,513 милијарде ЕУР био најбољи понуђач на лицитацији и септембра 2006. године преузео је компанију Мобтел (Моби 63) и на тај начин ушао на тржиште Србије. Ово је специфичан пример преузимања који је спроводила Агенција за приватизацију, не на основу Закона о приватизацији, већ на основу Закључка Владе Републике Србије. Приходи од продаје мобилног оператера Моби 63 имали су највећег утицаја на значајан прилив средстава у буџет остварених у поступку приватизације у 2006. години.

Табела 3-8: Примања и издаци буџета

А. Примања и издаци буџета	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
I УКУПНИ ПРИХОДИ (1 + 2 + 3)	273.130,9	351.425,5	446.997,2	494.139,2	579.453,5	651.271,9	655.994,1
1. Порески приходи (1.1 + 1.2 + ... + 1.6)	245.892,9	310.916,9	390.214,8	437.112,5	511.261,5	582.893,1	574.644,1
1.1 Порез на доходак грађана	51.915,8	54.752,8	50.573,5	63.644,2	62.744,2	74.695,4	71.308,0
1.2 Порез на добит	5.123,7	6.533,7	9.446,6	16.858,6	27.228,1	34.968,0	29.494,8
1.3 Порез на додату вредност / Порез на промет	103.469,4	133.751,3	215.938,5	225.196,6	265.464,6	301.689,5	296.927,1
1.4 Акцизе	56.228,8	69.061,8	71.275,2	81.619,4	93.211,7	100.626,6	119.820,1
1.5 Царине	23.266,6	34.287,5	38.964,7	45.375,0	57.380,9	64.784,3	48.039,8
1.6 Остали порески приходи	5.888,6	12.529,8	4.016,2	4.418,6	5.232,0	6.129,2	9.054,3
2. Непорески приходи	23.803,0	38.653,2	54.056,4	55.627,6	67.446,2	67.633,9	75.394,4
од чега: наплаћене камате	374,8	670,5	962,9	2.598,3	4.129,2	637,2	3.837,6
3. Донације	3.435,0	1.855,4	2.726,0	1.399,1	745,8	744,9	5.955,6
II УКУПНИ РАСХОДИ (1 + 2 + 3)	300.326,1	354.569,1	438.803,2	529.707,5	617.625,3	702.068,3	746.454,7
1. Текући расходи (1.1 + 1.2 + ... + 1.7)	278.935,9	330.751,6	405.441,2	476.611,2	538.708,5	631.965,8	699.042,8
1.1 Расходи за запослене	58.234,0	71.449,6	88.588,9	121.309,8	152.732,1	180.382,1	184.157,0
1.2 Коришћење роба и услуга	22.638,1	23.260,5	33.208,2	36.173,8	46.204,9	50.801,2	50.160,9
1.3 Отплата камата	10.977,9	13.403,7	17.150,5	19.274,9	14.806,5	13.880,4	20.016,4
1.4 Субвенције	30.723,6	34.898,2	29.140,1	31.752,0	36.252,6	49.374,9	40.875,1
1.5 Права из социјалног осигурања	31.820,6	32.818,9	47.072,7	69.760,8	75.142,2	77.812,5	73.757,8
1.6 Остали текући расходи	4.064,7	4.265,4	5.236,6	7.097,2	9.167,1	9.607,3	8.253,8
1.7. Текући и капитални трансфери	120.477,0	150.655,3	185.044,3	191.242,7	204.403,1	250.107,6	321.821,9
2. Капитални издаци	12.290,6	22.034,2	28.017,5	42.432,3	65.905,8	53.040,2	30.597,6
3. Буџетски кредити	9.099,6	1.783,3	5.344,5	10.664,0	13.011,0	17.062,3	16.814,3
III БУЏЕТСКИ СУФИЦИТ / ДЕФИЦИТ (I - II)	-27.195,1	-3.143,6	8.193,9	-35.568,3	-38.171,7	-50.796,5	-90.460,6
IV ПРИМАРНИ СУФИЦИТ / ДЕФИЦИТ	-16.592,0	9.589,6	24.381,5	-18.891,7	-27.494,5	-37.553,3	-74.281,8
Б. Финансирање							
V ИЗДАЦИ ПО ОСНОВУ ФИНАНСИРАЊА (1 + 2)	19.262,3	21.833,5	25.807,7	52.310,0	36.030,3	43.643,7	144.160,3
1. Отплата главнице (1.1 + 1.2 + 1.3)	19.262,3	21.833,5	25.807,7	52.310,0	35.909,2	40.845,9	144.160,3
1.1 Отплата главнице домаћим кредиторима	18.923,1	21.430,6	23.770,2	21.901,3	31.247,6	30.075,3	131.412,3
1.2 Отплата главнице страним кредиторима	339,2	323,2	2.037,5	29.918,3	4.145,1	4.885,6	8.957,9
1.3 Отплата главнице по основу активираних гаранција	0,0	79,7	0,0	490,4	516,5	5.885,0	3.790,1
2. Набавка финансијске имовине	0,0	0,0	0,0	0,0	121,1	2.797,8	0,0
VI ПРИМАЊА ПО ОСНОВУ ФИНАНСИРАЊА (1 + 2 + 3)	48.741,5	35.059,1	51.100,9	177.013,0	43.246,0	36.917,4	264.537,4
1. Примања од задужевања (1.1 + 1.2)	9.212,5	18.609,4	17.200,2	24.785,6	3.189,9	10.076,3	250.345,6
1.1 Примања од домаћег задужевања	2.032,9	9.141,9	5.398,5	19.612,7	1.035,8	9.278,9	205.607,9
1.2 Примања од иностраног задужевања	7.179,6	9.467,5	11.801,7	5.172,9	2.154,1	797,4	3.849,3
2. Средства повучена од ММФ-а	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	40.888,4
3. Примања по основу приватизације	36.094,0	14.594,3	31.174,7	150.828,3	39.310,3	26.096,2	14.191,8
VII ПРОМЕНА СТАЊА НА РАЧУНУ (III + VI - V)	2.284,1	10.082,0	33.487,1	89.134,7	-30.956,0	-57.522,8	35.872,1
VIII НЕТО ФИНАНСИРАЊЕ (VI - V - VII ± - III)	27.195,1	3.143,6	-8.193,9	35.568,3	38.171,7	50.796,5	90.460,6

Извор: Билтен јавних финансија, 2010. год.

Табела 3-9: Резултати приватизације у периоду 2002 - 2008 год. у складу са Законом о приватизацији

Р. Бр.	опис	укупно у 000 РСД	укупно у 000 ЕУР
1.	Износ уговорених продаја на снази ¹	196,922,059	2,698,070
2.	Наплаћени износи од уговорених продаја ²	159,032,658	2,144,775
3.	Трошкови приватизације (консултантске услуге, трошкови оглашавања, откуп документације, провизија Агенције и др.) ³	6,802,390	86,736
4	Финансијски расходи ⁴	1,295,227	13,853
5	Бруто резултат приватизације за расподелу (2-3-4)	150,935,040	2,044,186
6.	Износ намирења повериоца по основу пријављеног потраживања ⁵	19,787,735	243,939
7.	Нето приватизациони приход након намирења поверилаца (5-4)	131,147,305	1,800,247
8	Износ уплаћених средстава у буџет по основу приватизације ⁶	112,445,825	1,542,007
9	Нераспоређена средства од продаје ⁷	18,701,480	258,240

Извор: www.priv.rs

Поменути подаци се не односе на продају НИС-а, приход остварен од продаје Моби 63, спроведене стечајне поступакe, продаје државних банака и осигуравајућих друштава, као ни на продају акција из портфеља Акцијског фонда

Напомене:

1 Продаје капитала и имовине према одредбама Закона о приватизацији

2 Разлика између позиције редног броја 1 и 2 је последица могућности плаћања на продајне цене на рате

3 Трошкови продаје су дефинисани чланом 41б Закона о приватизацији

4 Последица је промена курса динара и продаја обвезница старе девизне штедње уз дисконт

5 Према члану 20г Закона о приватизацији

6 Даља подела приватизационих прихода је дефинисана чланом 61 Закона о приватизацији

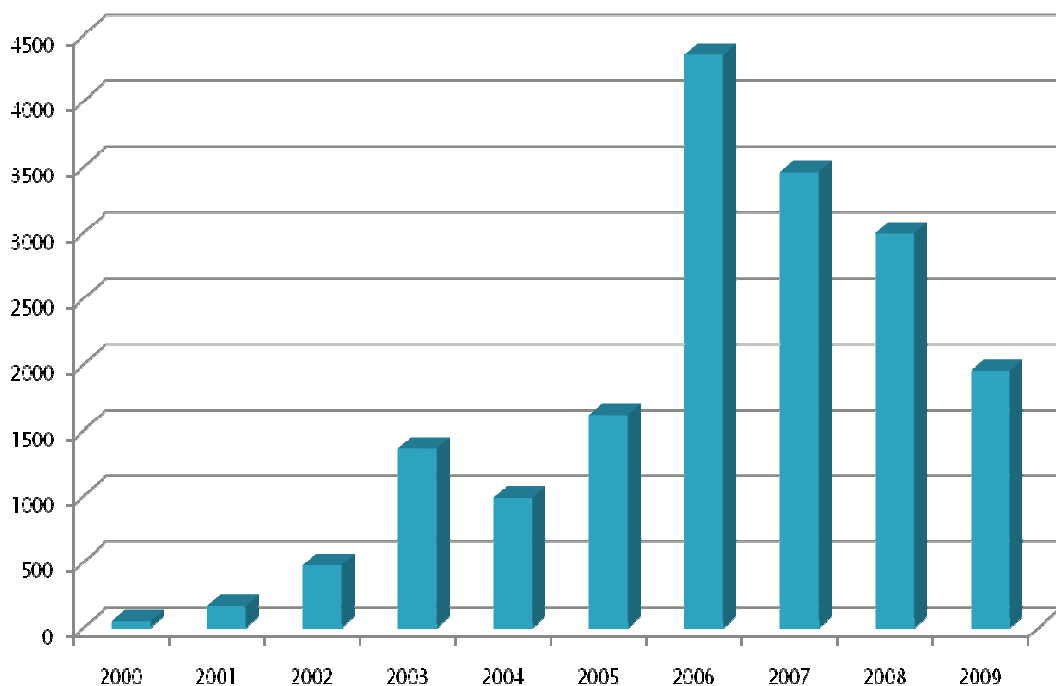
7 У овој цифри од 18,7млрд РСД, са 90% учествују средства остварена продајом имовине из поступка реструктурирања, након чега су средства уплаћена на посебан рачун за намирење поверилаца

На основу података које је публиковала Агенција за приватизацију (подаци у претходној табели), изнети су збирни приходи од приватизације у периоду од 2002. до 2008. год. (приходи од продаје капитала и имовине према одредбама Закона о приватизацији), по којима је укупан износ средстава уплаћених у буџет по основу приватизације у овом периоду износио 1,542 милиона ЕУР, док су повериоци у

поступку приватизације намиреени у износу од око 243 милиона ЕУР у истом периоду.

Из табеле у наставку – графички приказ прилива страних директних инвестиција у протеклом периоду уочава се да је најбоља година у погледу прилива инвестиција, не само кроз приватизацију, већ и кроз све врсте greenfield и brownfield инвестиција, била 2006. год., а да су следеће три године такође биле изузетно успешне у погледу прилива страних директних инвестиција, али овде се ради много мање о приватизационим поступцима, већ о другим врстама инвестиција.

Слика 3-4: Графикон страних директних инвестиција у периоду 2000-2009 год.



Извор: Сиела

1.5 ПРИВАТИЗАЦИЈА И КОНКУРЕНТНОСТ

Према дефиницији ОЕCD-а, конкурентност је мера способности земље да у слободним и равноправним тржишним условима произведе робе и услуге које пролазе тест међународног тржишта, уз истовремено задржавање и дугорочно повећање реалног дохотка становништва.

Истраживање аспеката конкурентности земаља у глобалним оквирима везује се за истраживања Светског економског форума и за њихов Глобални индекс конкурентности (ГИК). Овде се ради о композитном индексу заснованом на

дванаест стубова конкурентности који су организовани у три групе. Прву групу чине тзв. Основни захтеви који укључују следеће стубове: 1) Институције, 2) Инфраструктура, 3) Макроекономска стабилност и 4) Здравство и примарно образовање. Другу групу чине тзв. Фактори повећања ефикасности коју формирају стубови 5) Високо образовање и обука, 6) Ефикасност тржишта добара, 8) Софистицираност финансијског тржишта, 9) Технолошка спремност и 10) Величина тржишта. Трећа група су Фактори иновативности и софистицираности коју формирају стубови 11) Софистицираност пословних процеса и 12) Иновације. Овим стубовима обухваћени су микроекономски и макроекономски фактори, као и фактори развоја институција који узети заједно одређују конкурентност националне привреде. ГИК се формира као пондерисани просек вредности сваког од наведених стубова.

Сви подаци се нормирају на скали од 1 до 7 (1 – најлошија оцена а 7 најбоља оцена), што је уједно и распон могућих вредности за све стубове конкурентности и подиндикаторе, па и за сам ГИК.

Према статистикама Светског економског форума за 2007. годину и израчунавања индекса глобалне и пословне конкурентности, Србија се нашла на званичној ранг листи са још 131 земљом у свету. У следећој табели се приказује конкурентност у свету са аспекта глобалне и пословне конкурентности за цели свет, земље Европске уније, земље које се придружују ЕУ као и земље у транзицији за 2007. год.

Табела 3-10: Конкурентност у свету

Глобална конкурентност	Пословна конкурентност
САД 1.	САД 1.
Швајцарска 2.	Немачка 2.
Данска 3.	Финска 3.
Шведска 4.	Шведска 4.
Немачка 5.	Данска 5.
Финска 6.	Швајцарска 6.
Чешка 33.	Чешка 32.
Словенија 39.	Словенија 35.
Словачка 41.	Словачка 44.
Мађарска 47.	Турска 46.
Пољска 51.	Мађарска 47.
Турска 53.	Пољска 56.
Хрватска 57.	Хрватска 60.
Румунија 74.	Румунија 73.
Бугарска 79.	Бугарска 83.
Црна Гора 82.	Црна Гора 85.
Србија 91.	Србија 91.
Македонија 94.	Македонија 95.
БиХ 106.	БиХ 107.

Извор: Светски економски форум за 2007. год.

Подаци Светског економског форума за 2008. год. показују нешто боље резултате, конкурентност Србије је још увек ниска, мада нешто боља него у претходној

години. Од 134. земље, Србија се заузела 85. место по висини индекса глобалне конкурентности – ГИК.

Међутим, према истом извештају за 2010. год., Србија показује лошије резултате. Она се налази на 96. месту по висини индекса глобалне конкурентности. Испред Србије је већина земаља у окружењу: Словенија (45. место), Црна Гора (49.), Мађарска (52.), Румунија (67.), Бугарска (71.), Хрватска (77.), Македонија (79.) и Албанија (88.). Од земаља у окружењу једино БиХ има лошију позицију (102. место), док су остале слабије рангиране земље углавном афричке државе и поједине земље Јужне Америке. Србија се најлошије котира када је реч о ефикасности тржишта робе (125. место), као и пословној софистицираности (такође 125. место), а најбоље када је реч о здрављу и основном образовању (50. место).

Према Извештају Светског економског форума за 2011. год. Србија је рангирана на 95. позицији, на листи која обухвата 142 земље са забележеном вредношћу ГИК-а од 3,88. У поређењу са претходном годином, Србија је напредовала за једну позицију, повећавши вредност ГИК-а за 0,04. Очигледно да је реч о скромном напретку, чак иако се има у виду да је помак учињен упоредо са проширењем листе земаља (са 139 на 142 земље).

Уколико упоредимо ранг и вредност ГИК-а Србије у периоду 2007-2011. год. са просеком земаља Западног Балкана, видећемо да се истичу два периода. Први период обухвата 2007. и 2008. год. када је Србија била приближно на нивоу просека земаља Западног Балкана, како према рангу тако и према вредностима индекса. У другом периоду, који обухвата последње три године, уочава се дивергентно кретање ранга Србије и земаља Западног Балкана. На ово су доста утицали ефекти светске економске кризе, када је Србија у 2009. и 2010. год. погоршала свој ранг прво за осам, а затим за још три места. У истом периоду је просек ранга за земље Западног Балкана, и поред кризе, побољшан за девет позиција у односу на 2008. год.

Према методологији Светског економског форума, за земље које се налазе у другој фази развоја, попут Србије, привредни раст и развој би доминантно требао да се заснива на унапређењу ефикасности процеса производње уз повећање квалитета производа и услуга. Да би се постигао овај циљ битне су активности на пољу развоја процеса који се прате у оквиру Фактора повећања ефикасности (високо образовање и обука, ефикасност тржишта добара, софистицираност финансијског тржишта, технолошка спремност и величина тржишта).

Треба имати у виду да се успех земаља и њихова позиција на лествици конкурентности темељи на: а) већем отварању тржишта, б) макроекономској стабилности, ц) уклањању унутрашњих препрека конкуренцији и д) побољшању пословног окружења. Из тог разлога на овим параметрима Србија мора итекако да ради у наредном периоду како би избегла поражавајуће резултате и даљи пад на лествици конкурентности у свету.

Србија се на подручју конкуренције налази у сличној позицији као и многе друге привреде у транзицији. Процес приватизације је ишао испред политике која би подстицала конкурентност тржишта. То се види и из односа оцена ЕБРД за Србију и друге земље: у периоду у коме је забележен напредак у приватизацији (2001 – 2006) тај однос је износио 54-55% према оценама за СЕИВ, а у политици конкуренције се кретао на нивоу од око 30-33%. Такво закашњење у већем броју земаља било је резултат првобитне веома изражене идеје по којој је брзина промена, и то посебно у домену приватизације, требало да буде довољан покретач за ефикасност привреде.⁵⁵

Посебан проблем је закашњење у промоцији политике конкуренције која се, начелно може посматрати са становишта три сегмента: а) редукција баријера за улазак нових предузећа, б) ограничавање тржишне моћи затечених предузећа и в) либерализација трговине. Као и у другим привредама у транзицији, бољи резултати су остварени у домену в), будући да он припада пакету либерализације тржишта, која је исто тако снажно промовисана мера од стране саветника и промотера транзиционих реформи у свету.⁵⁶

Оно што се примећује је да је у последњем периоду од три године дошло до извесног напретка на подручју политике конкуренције, при чему су то промене условљене углавном спољним догађајима. Пораст оцене за политику конкурентности проистекао је пре свега из стварања антимонополског тела, почетка деловања споразума ЦЕФТА и ЕФТА и Споразума о придруживању и стабилизацији са ЕУ.

Доношењем Закона о заштити конкуренције⁵⁷ од 14. септембра 2005. године почела је нова фаза у развоју права и политике заштите конкуренције у Србији.

Законом о заштити конкуренције је основана Комисија за заштиту конкуренције као независна организација која врши јавна овлашћења у складу са законом. Комисија је основана Законом о заштити конкуренције ради обезбеђивања равноправности учесника на тржишту, а у циљу подстицања економске ефикасности и остваривања економског благостања друштва у целини, нарочито потрошача.

Закон о заштити конкуренције је измењен и усвојен је нови Закон о заштити конкуренције који се примењује од 01.11.2009. год.⁵⁸

Повредама конкуренције, у смислу закона, сматрају се рестриктивни споразуми, злоупотреба доминантног положаја на тржишту и концентрација учесника на тржишту супротна одредбама о дозвољености концентрације. Рестриктивни

⁵⁵ Церовић Б., Ковачевић М. (ред.) (2009), Транзиција у Србији и глобална економска криза, Научно друштво економских наука са Академијом економских наука и Економски факултет у Београду

⁵⁶ Ibid.

⁵⁷ Закон о заштити конкуренције ("Службени гласник РС", бр. 79/05)

⁵⁸ Закон о заштити конкуренције ("Службени гласник РС", бр. 51/09)

споразуми између учесника на тржишту, који имају за циљ или последицу значајно ограничавање, нарушавање или спречавање конкуренције, су забрањени. Доминантан положај на релевантном тржишту има учесник који нема конкуренцију или је конкуренција безначајна. Претпоставља се да доминантан положај постоји уколико се ради о уделу на тржишту од 40% или више. Злоупотреба доминантног тржишта је забрањена законом.

У поступку приватизације, а нарочито тендерске продаје, где је већи акценат на одржавању континуитета делатности субјекта приватизације и када се ради о већим и значајнијим предузећима, након усвајања Закона о заштити конкуренције, Агенција за приватизацију је почела са увођењем обавезе за потенцијалног купца да пре ступања на снагу уговора о продаји прибави решење Комисије за заштиту конкуренције о одобравању концентрације. Овим је омогућено да само потенцијални купци који немају односно не стичу монополску позицију на тржишту могу остварити статус купца у поступку приватизације. Тиме се избегава да се кроз куповину фирми у поступку приватизације стекне недозвољен – доминантан положај од стране неког учесника на тржишту.

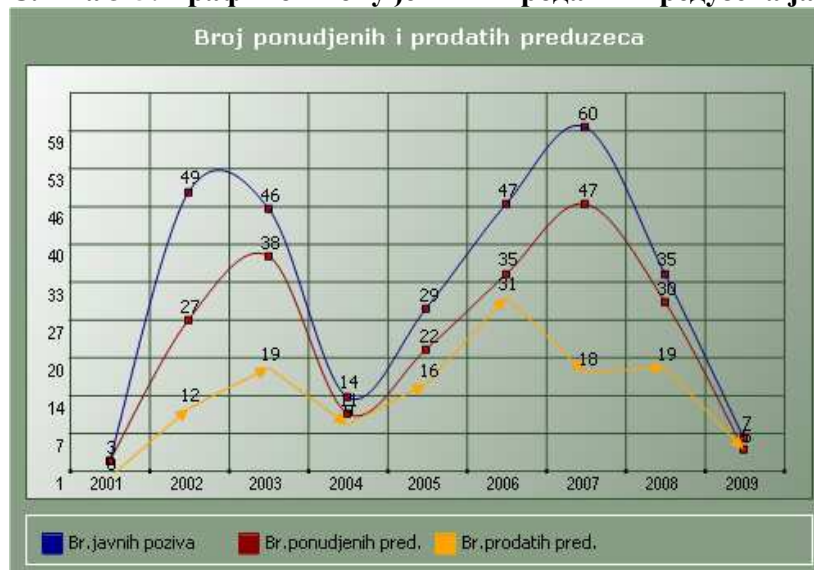
У дугом року, од приватизације се очекује да повећа конкурентност и профитабилност не само у приватизованим предузећима, већ и да има позитиван ефекат на ширу економију. Позната је чињеница да у малим и сиромашним земљама у транзицији, приватизација сама по себи не доноси конкурентност уколико није усмерена на проналажење стратешких страних инвеститора, макар у случајевима великих и значајних предузећа са социјалног аспекта, као и јавних предузећа. Ово пре свега из разлога што се само од њих може очекивати да донесу "know-how", савремене технологије и смернице корпоративног управљања, заједно са брзим плаћањем фер цене за добијену вредност капитала.

2. РЕЗУЛТАТИ ТЕНДЕРСКЕ ПРИВАТИЗАЦИЈЕ

У периоду од 2001. год., закључно са 2010. год. приватизовано је 127 предузећа у поступку продаје јавним тендером. Детаљан преглед субјеката који су приватизовани методом јавног тендера налази се у Прилогу 1. Од овог броја предузећа, у поступку контроле извршења уговорних обавеза од стране купаца, због кршења уговорних обавеза, раскинуто је 36 уговора о продаји, што чини око 28% раскинутих (неуспелих) приватизација у поступку продаје капитала јавним тендером. У поступку реструктурирања предузећа, 4 велике имовинске целине (код три субјекта приватизације) продате су методом јавног тендера. Закључно са 2010. год. ниједан од ових уговора није раскинут. Преглед продаја имовинских целина поступком јавног тендера налази се у Прилогу 2.

Резултати приватизације, статистички посматрано, могу се пратити према броју понуђених и продатих предузећа, на годишњем нивоу. На доњем графикону и табели, дат је преглед таквих резултата у поступку тендерске продаје. Према броју понуђених предузећа, кључне године, са највећим бројем објављених јавних позива, биле су 2002. и 2003. (почетак приватизације) и 2007. (година пре рока за окончање приватизације). Број продатих предузећа јавним тендером је достигао максимум у 2006. години, са 31 закљученим уговором о продаји.

Слика 3-5: Графикон понуђених и продатих предузећа јавним тендером



Извор: Агенција за приватизацију Републике Србије, август 2009. год.

Табела 3-11: Преглед објављених јавних позива, понуђених и продатих предузећа јавним тендером

Период	Бр. јавних позива	Бр. понуђених предузећа	Бр. продатих / раскинутих	Однос продатих и понуђених предузећа
2001	3	3		

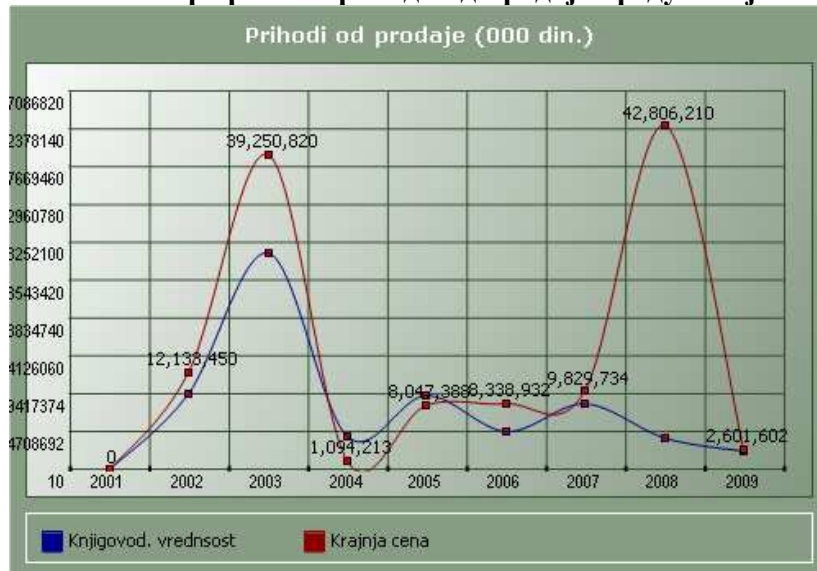
2002	49	27	12	44,44%
2003	46	38	19	50,00%
2004	14	11	9	81,82%
2005	29	22	16	72,73%
2006	47	35	31	88,57%
2007	60	47	18	38,30%
2008	35	30	19	63,33%
2009	7	5	5	100,00%
Укупно:	290	218	129	

Извор: Агенција за приватизацију Републике Србије, август 2009. год.

2.1. ПРИХОДИ ОД ПРИВАТИЗАЦИЈЕ ПРЕДУЗЕЋА ЈАВНИМ ТЕНДЕРОМ

Посматрано у односу на приходе од продаје (график и табела доле) највећи приливи остварени су у 2003. год (39,2 милијарди РСД) и 2008. год. (42,8 милијарди РСД), при чему је највећа разлика у односу на књиговодствену вредност капитала који је био предмет продаје на тендеру исказана у 2008. год. (10 пута већа вредност постигнуте продајне цене). Остварени приходи су последица и броја објављених јавних позива у годинама које су претходиле годинама са највећим приливима (највећи број објава). Укупни приходи од тендерске приватизације, од почетка поступка до августа 2009. год. износили су око 124 милијарди РСД.

Слика 3-6: Графикон приходи од продаје предузећа јавним тендером



Извор: Агенција за приватизацију Републике Србије, 2009. год.

Табела 3-12: Приходи од продаје предузећа јавним тендером

Период	Књиг. вредност (000 дин)	Продајна цена (000 дин)	Однос Продајне цене и књиговодствене вредности
2001			
2002	9.526.169	12.133.447	127,37%
2003	27.055.712	39.250.817	145,07%
2004	4.172.834	1.094.213	26,22%
2005	9.327.430	8.047.388	86,28%
2006	4.848.085	8.338.932	172,00%
2007	8.180.584	9.829.734	120,16%
2008	3.909.684	42.806.206	1.094,88%
2009	2.334.288	2.601.602	111,45%
Укупно:	69.354.786	124.102.339	

Извор: Агенција за приватизацију Републике Србије, 2009. год.

У наставку је дат преглед значајнијих тендерских трансакција у Србији у периоду од 2002. године, које се истичу по висини остварених прихода од продаје, укључујући и продаје имовинских целина предузећа у поступку јавног тендера.

2008

Имовина Компаније Интернационал ЦГ дп Београд – у реструктурирању која се налази на Новом Београду продата је за 148.800.999 евра и то NBGP Properties Београд, који је наступио са фирмом ING Management из Холандије. Београдска целина имовине обухвата некадашњи хотел Интерконтинентал, апартмане и пословни простор, познате као "Генекс апартмани" и друге објекте укупне површине око 73.000 квадрата. У плану је реконструкција и адаптација хотела у циљу постизања стандарда од пет интернационалних звездица, у складу са уговором о продаји, при чему је по пројекту предвиђен будући хотел на овој локацији који ће припадати ланцу Crown Plaza.

Уговор о продаји имовине компаније Интернационал ЦГ дп Београд – у реструктурирању, која се налази на Копаонику, закључен је 26. децембра 2008. године за 23 милиона евра са купцем МК Group d.o.o. из Београда. На продају су били понуђени хотели Гранд и Сунчани врхови. Осим плаћања продајне цене, купац се обавезао на задржавање постојеће делатности хотела и апартмана најмање следећих 10 година и постизање нивоа квалитета од минимум четири интернационалне звездице.

Енергетска компанија АБС Минел Трафо АД из Младеновца је потписивањем уговора о продаји преузела 65,149% укупног капитала предузећа АД Минел Трансформатори, Рипањ. АБС Минел Трафо, иначе део ABS holdingsa, био је

прворангирани на тендеру са понуђеном ценом од 17 милиона евра, и обавезним инвестицијама у износу од 7 милиона евра.

Агенција за приватизацију и Акцијски фонд су дана 4. децембра 2008. године потписали Уговор о продаји са Алмексом д.о.о. из Панчева о продаји панчевачког предузећа за пољопривредну производњу Стари Тамиш. Уговорена цена је била 11,19 милиона евра за 71,05% капитала привредног друштва Стари Тамиш и инвестициони програм у вредности од 900.000 евра.

Мађарска компанија ContiTech Rubber Industrial Kft (део групе ContiTech) и Агенција за приватизацију су 11. септембра 2008. године потписали уговор о продаји 70% капитала предузећа Колубара Универзал д.о.о. из Великих Црљана. Уговорена је цена од 11 милиона евра и инвестициони програм у вредности од 4 милиона евра.

2007

Конзорцијум фирми Предузеће за путеве а.д. Београд и Петробарт д.о.о. Београд, је за куповину 70% капитала Фабрике мазива д.о.о. из Крушевца платио 25 милиона евра. Уговором који је потписан 5. фебруара 2007. године, Купац се обавезао да ће у фабрику инвестирати 10 милиона евра, прихватити минималне обавезе социјалног програма, као и одређене додатне елементе социјалног програма.

Компанија Neochimiki L.V. Lavrentiadis, лидер производње детерџената и хемијских производа у Грчкој, је 14. фебруара 2007. године, потписала уговор о продаји 70% укупног капитала Рафинерије нафте д.о.о. Београд. Купац је понудио цену од 16,38 милиона евра, инвестиције у вредности од 15 милиона евра, уз прихватање минималних и одређених додатних елемената социјалног програма.

2005

Предузеће Инвеј Београд преузело је 70% друштвеног капитала предузећа "Рубин" из Крушевца за цену од 20,13 милиона евра, уз обавезу да у наредних 5 година у предузеће уложи 11.360.200 евра.

Акционарско друштво Војводинапут-Бачкапут из Новог Сада продато је предузећу ПЗП Ниш дана 07. новембра 2005. године по цени од 10,11 милиона евра и уз инвестиције у вредности од 5,1 милион евра.

Конзорцијум ПЗП Ниш и ПЗП Београд потписао је дана 23. јуна 2005. године Уговор са Агенцијом за приватизацију о куповини предузећа за путеве Београд. Продајна цена је била 18,8 милиона евра, а инвестициони програм у вредности од 13,07 милиона евра.

2004

Предузеће Swisslion из Новог Сада, купило је 70% друштвеног капитала ПИК "Таково" из Горњег Милановца. Продајна цена за капитал је била 3 милиона евра. Поред обавезе да плати продајну цену, Swisslion се обавезао да у предузеће у наредних 5 година инвестира 30 милиона евра. Купац се такође обавезао да неће отпуштати запослене по основу технолошког вишка у наредне 3 године.

2003

Компанија Philip Morris Holland B.V. инвестирала је укупно 518,03 милиона евра у куповину 66,45% власништва у Дуванској индустрији Ниш, од тога 387 милиона за капитал предузећа, 64,85 милиона за петогодошњи инвестициони програм и 66,18 милиона евра за социјални програм.

British American Tobacco купио је 67,81% акција дуванске индустрије ДИВ Врање за 87 милиона евра. Од тога је 50 милиона плаћено за капитал, 24 милиона за петогодишњи инвестициони програм и 13,14 милиона за социјални програм.

Руски Лукоил је преузео 79,5% друштвеног капитала Беопетрола за укупно 210 милиона евра: 117 милиона за акције, 85 милиона за инвестициони програм и 8 милиона за социјални програм.

2002

Аустријска фирма Henkel купила је 70% крушевачке Мериме за 14,4 милиона евра. Купац се обавезао на инвестициони програм у износу од 43,3 милиона евра и социјални програм од 12,1 милиона евра.

Словеначка фирма Imrol купила је 70% Севал - Ваљаонице алуминијума из Ужица за 6,5 милиона УСД, и преузела обавезе да у Ваљаоницу инвестира 14,6 милиона УСД.

Holcim AG је постао власник цементаре Нови Поповац куповином 70% капитала за 52,5 милиона УСД.

Највећа српска фабрика цемента из Беочина продата је компанији Lafarge из Француске по цени од 58,81 милиона евра и обавезним инвестиционим програмом од 37,33 милиона евра. Вредност преузетих дугова износила је 19 милиона УСД.

Грчка фирма Titan је купила цементару из Косјерића за 35,5 милиона УСД. Обавезе по основу инвестиционог програма износиле су 29,6 милиона УСД.

Хемофарм Концерн је купио Зорку Фарма, Шабац за 14,7 милиона евра, уз обавезу да уложи 27,5 милиона евра.

ПОРЕЂЕЊЕ ПРИХОДА ОД ПРОДАЈЕ И КЊИГОВОДСТВЕНЕ ВРЕДНОСТИ КАПИТАЛА У ПОСТУПКУ ТЕНДЕРСКЕ ПРОДАЈЕ

Да би се бавили анализом прихода од тендерске продаје и књиговодствене вредности капитала у поступцима тендерске приватизације, посматрајмо табелу у наставку. Поред броја објављених јавних позива и укупног броја продатих предузећа на годишњем нивоу, табела приказује сумарни преглед књиговодствене вредности капитала који је приватизован методом јавног тендера, као и укупну продајну цену, на годишњем нивоу. У последњој колони дат је однос продајне цене и књиговодствене вредности капитала за сваку посматрану годину, у периоду од 2002-2010. год. Уочава се да је у прве две године приватизације продајна цена била нешто виша од књиговодствене вредности, што је и последица чињенице да су нуђена атрактивна предузећа на продају, уз фокус на постизање што више продајне цене. У 2003. год. су остварени и највећи приходи од приватизације предузећа у поступку продаје јавним тендером. У наредне две године, 2004 – 2005 год., остварена је продајна цена нижа у односу на књиговодствену вредност. У следећем периоду је забележен пораст односа продајне цене и књиговодствене вредности, где продајна цена премашује књиговодствену вредност. У 2008. год., која је такође година са изузетно великим приходима од тендерске продаје, постигнута је продајна цена значајно већа од књиговодствене вредности (10 пута). У наредним годинама, овај однос опада, што је резултат све слабијих приватизација са нижим приходима од продаје, као последица ефеката финансијске кризе и лошијих предузећа која су остала за приватизацију, тако да је у 2010. год. постигнута продајна цена доста нижа од књиговодствене вредности (више него дупло мања).

Табела 3-13: Приходи од тендерске продаје и књиговодствена вредност капитала

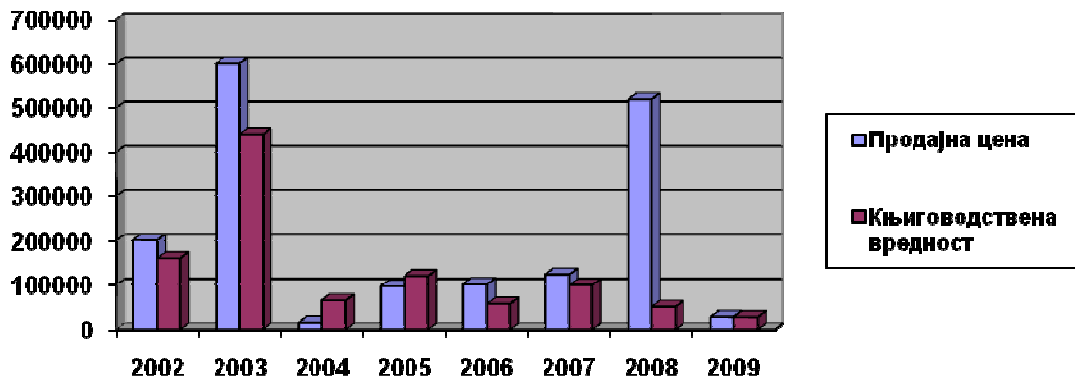
2002	Број јавних позива	Укупно понуђено	Укупно продато / раскинуто	Књигов. вр. (К)	Продајна цена (П)	П/К
Тендери - Укупно	49	27	12	160.016	200.771	1,25
2003	Број јавних позива	Укупно понуђено	Укупно продато / раскинуто	Књигов. вр. (К)	Продајна цена (П)	П/К
Тендери - Укупно	46	38	19	441.199	600.361	1,36
2004	Број јавних позива	Укупно понуђено	Укупно продато / раскинуто	Књигов. вр. (К)	Продајна цена (П)	П/К
Тендери - Укупно	14	11	9	64.866	15.205	0,23

2005	Број јавних позива	Укупно понуђено	Укупно продато / раскинуто	Књигов. вр. (К)	Продајна цена (П)	П/К
Тендери - Укупно	29	22	16	119.949	96.591	0,81
2006	Број јавних позива	Укупно понуђено	Укупно продато / раскинуто	Књигов. вр. (К)	Продајна цена (П)	П/К
Тендери - Укупно	47	35	31	57.416	101.702	1,77
2007	Број јавних позива	Укупно понуђено	Укупно продато / раскинуто	Књигов. вр. (К)	Продајна цена (П)	П/К
Тендери - Укупно	60	47	18	99.491	123.610	1,24
2008	Број јавних позива	Укупно понуђено	Укупно продато / раскинуто	Књигов. вр. (К)	Продајна цена (П)	П/К
Тендери - Укупно	35	30	19	50.607	518.685	10,25
2009	Број јавних позива	Укупно понуђено	Укупно продато / раскинуто	Књигов. вр. (К)	Продајна цена (П)	П/К
Тендери - Укупно	7	5	5	27.268	27.982	1,03
2010	Број јавних позива	Укупно понуђено	Укупно продато / раскинуто	Књигов. вр. (К)	Продајна цена (П)	П/К
Тендери - Укупно	9	9	4	17.453	6.850	0,39

Извор: Агенција за приватизацију

На следећем графикону дат је обједињен сликовит приказ претходно разматраних података, ради лакшег поређења.

Слика 3-7: Графикон продајна цена и књиговодствена вредност капитала у поступцима тендерске продаје

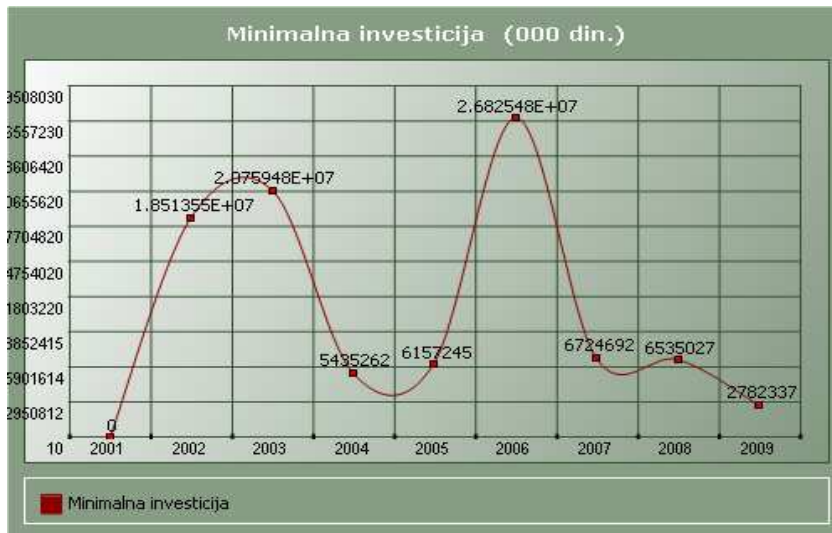


2.2. ИНВЕСТИЦИЈЕ И СОЦИЈАЛНИ ПРОГРАМ У ПОСТУПЦИМА ТЕНДЕРСКЕ ПРОДАЈЕ

Имајући у виду да је инвестициони програм значајан елемент уговора о продаји у поступку тендера, резултате тендерске продаје треба пратити и кроз висину уговорених инвестиционих обавеза, које су укупно износиле преко 93 милијарди РСД од почетка приватизације до средине 2009. год. Највеће уговорене инвестиције постигнуте су у 2003. (када су остварени и високи приходи од продаје) и 2006. години (година са највећим бројем продатих предузећа).

Графикон у наставку приказује висину уговорених инвестиција у поступку тендерске продаје у периоду од 2001. до 2009. год.

Слика 3-8: Графикон инвестиције код предузећа приватизованих јавним тендером



Табела 3-14: Инвестиције код предузећа приватизованих јавним тендером

Период	Минимална инвестиција (000 дин)
2001	
2002	18.513.549
2003	20.759.481
2004	5.435.262
2005	6.157.245
2006	26.825.481
2007	6.724.692
2008	6.535.027
2009	2.782.337
Укупно:	93.733.074

Извор: Агенција за приватизацију Републике Србије, август 2009. год.

Трећи битан елемент тендерских уговора, не мање значајан од претходна два (продајна цена и инвестициони програм), је социјални програм. На самом почетку приватизације, услед прокламовања идеје очувања социјалне стабилности кроз поступак приватизације и битне улоге синдиката код дефинисања одредби социјалног програма, а имајући у виду да се радило о врло атрактивним предузећима за приватизацију, социјални програм је играо значајну улогу и био у већини случајева квантитативно одређен. Такође, такав социјални програм је

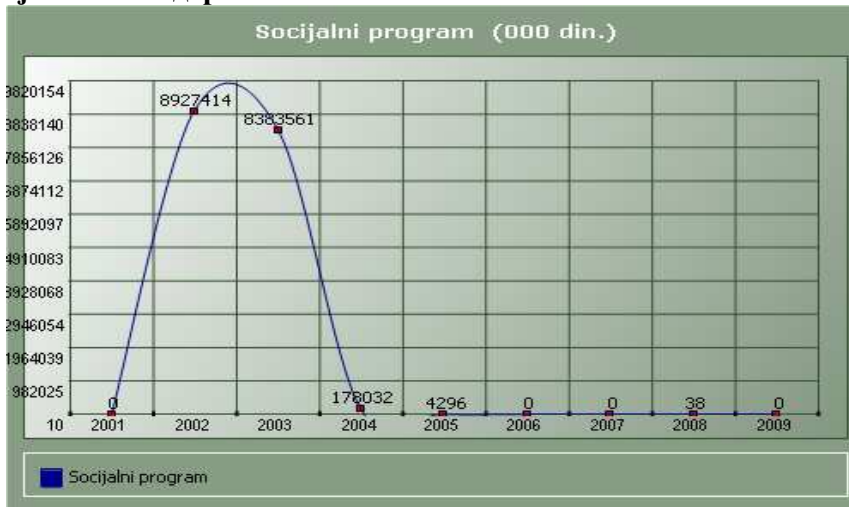
узиман у обзир код евалуације понуда учесника на тендеру, чиме је доприносио укупној вредности понуде понуђача. Након 2004. год., смањивањем атрактивности предузећа у приватизацији и незадовољством инвеститора због наметања изузетно захтевних одредаба социјалног програма, исти је сведен на обавезан минимални социјални програм. Такав минимални програм није квантитативно мерљив, већ је обухватао пре свега обавезу (за будућег купца) очувања радних места и очувања континуитета делатности (производње) у одређеном периоду. Купац је у преговорима са синдикатима имао могућност прихватања и других обавеза социјалног програма (додатних) поред обавезних минималних, али је у врло ретким случајевима такав додатни социјални програм био новчано изражен.

У првим годинама приватизације, када су нуђена на продају врло атрактивна предузећа, синдикати су имали значајну улогу у преговорима. На одређени начин су чак и утицали на само закључивање уговора са потенцијалним купцима, јел без преговора, тј. споразума са синдикатом око социјалног програма није било могуће окончати трансакцију. Овакав однос према запосленима и синдикату је утицао на то да држава инсистира на обавезном социјалном програму који ће купац прихватити и да вреднује новчане обавезе које су саставни део социјалног програма. У почетку су купци били спремни на њихово прихватање. До 2004. год. су се инвеститори обавезали на значајна средства која ће уложити у реализацију социјалног програма, па је социјални програм у 2002. и 2003. износио преко 8 милијарди рсд на годишњем нивоу.

Како је после 2004. год. смањена атрактивност предузећа у поступку приватизације, врло је често амбициозан и скуп социјални програм био одбијаћи фактор за инвеститоре, тако да се новчане обавезе у социјалном програму искључују из вредновања понуда. Улога синдиката у преговорима се смањује и социјални програм се постепено своди на минималне обавезе.

Графикон у наставку приказује износе које су купци прихватили као новчану обавезу у делу реализације социјалног програма, где се уочава да је највећи износ за социјални програм уговорен код тендерских продаја у 2002. год.

Слика 3-9: Графикон социјални програм код предузећа приватизованих јавним тендером



Извор: Агенција за приватизацију Републике Србије, август 2009. год.

Табела 3-15: Социјални програм код предузећа приватизованих јавним тендером

Период	Социјални програм (000 дин)
2001	
2002	8.927.414
2003	8.383.561
2004	178.032
2005	4.296
2006	0
2007	0
2008	38
2009	0
Укупно:	17.493.341

Извор: Агенција за приватизацију Републике Србије, август 2009. год.

2.3. ИСТРАЖИВАЊЕ ПОСТПРИВАТИЗАЦИОНИХ ЕФЕКТА НА УЗОРКУ ПРИВАТИЗОВАНИХ ПРЕДУЗЕЋА

Како би направили истраживање постприватизационих ефеката предузећа од стратешког интереса, која су приватизована методом јавног тендера, најпре ћемо извршити одабир једног броја предузећа која ће послужити за пилот анализу.

Како је од 127 потписаних Уговора о продаји капитала методом јавног тендера, један број раскинут, тј. 36 уговора, почетком 2011. год. се може говорити о 91 предузећу која су у моменту анализе успешно приватизована, односно код којих закључно са 2011. год. није дошло до раскида уговора.

Период праћења уговорних обавеза у поступку тендерске продаје је најчешће 5 година, мада овај рок може бити и дужи, тако да би најрепрезентативнији узорци била предузећа код којих је овај рок истекао, тј. код којих је завршена контрола од стране Агенције за приватизације. Из тог разлога ћемо се у анализи базирати на узорку предузећа која су продата у периоду од 2002. до 2004. год. Код њих можемо јасно оцењивати шта се дешавало у периоду након приватизације, и то у распону од неколико наредних година. Задржаћемо се на предузећима код којих није раскинут уговор о продаји, односно код којих су купци испуњавали уговорне обавезе након закључења уговора о продаји.

Како би анализа у што већој мери дала објективне резултате, у скуп ћемо укључити предузећа из различитих привредних делатности, она код којих су купци страна правна лица, као и друга код којих су купци домаћа правна лица, па чак и један случај код кога је предузеће приватизовано од стране конзорцијума домаћих физичких лица, тј. запослених (што је иначе реткост у тендерској приватизацији).

У скупу предузећа биће оних код којих је постигнута изузетно велика купопродајна цена, као и других где цена није била доминантан фактор, с тим да се у свим случајевима ради о великим предузећима, са значајним бројем запослених у моменту приватизације.

Да би број предузећа за узорак био релевантан, посматраћемо једну петину предузећа која су приватизована и код којих није дошло до раскида уговора након продаје.

Такође, треба водити рачуна о томе да поред тога што се ради о предузећима из различитих привредних грана, анализа треба да обухвати и различита предузећа по питању локације, односно да буду укључена не само приватизована предузећа из Београда или једног града, већ из целе Србије, односно из различитих градова и региона. Тиме се постиже додатна репрезентативност узорка.

Скуп ће чинити следећа предузећа која су приватизована методом јавног тендера: Индустрија смрзнуте хране "Фриком" АД Београд, Фармацеутско – хемијска индустрија "Здравље" АД Лесковац, Индустрија гумених производа акционарско друштво "Румагума" Рума, Друштвено предузеће хемијска индустрија "Мерима" Крушевац, Друштвено предузеће за производњу гасбетона "Колубара-гасбетон" Вреоци, Акционарско друштво "Ливница" Кикинда, Друштвено предузеће за производњу и промет алкохолних и безалкохолних пића "Рубин" Крушевац, Друштвено предузеће за производњу пекарских производа и промет "Житопек" Ниш, Акционарско друштво за производњу фармацеутских производа и финих

хемикалија "Зорка Фарма" Шабац, Предузеће за промет нафтних деривата "Беопетрол" акционарско друштво Београд, Пољопривредно индустријски комбинат "Таково" друштвено предузеће Горњи Милановац, Акционарско друштво за производњу "Шећерана Јединство" Ковачица, "Север" Холдинг Интернационал акционарско друштво Суботица, Друштвено предузеће "Севал" ваљаница алуминијума Севојно, Друштвено предузеће за прераду алуминијума "Ниссал" Ниш, Акционарско друштво "Полет" Индустрија грађевинске керамике Нови Бечеј, Друштвено предузеће цемента "Косјерић" са п.о. Косјерић и Друштвено предузеће "Нови Поповац" ФЦ Поповац.

За прикупљање података су коришћене различите методе, и то анкета и интервју, а одређени подаци су преузети из извештаја сачињених у контроли уговорних обавеза. Вршени су непосредни разговори са руководиоцима Центра за контролу Агенције за приватизацију, како би се прикупило што више информација и утисака о стању у субјектима приватизације. Сви закључени уговори о продаји за наведене субјекте приватизације доступни су на интернет сајту Агенције за приватизацију, одакле је узет преглед уговорених обавеза инвестиционог и социјалног програма, као и других битних обавеза из уговора о продаји.

С обзиром да су најзначајнији елементи уговора о приватизацији инвестициони и социјални програм, као и задржавање континуитета делатности, исте ћемо детаљно анализирати код сваког појединачног субјекта. За оцену ефеката приватизације, интересује нас да ли је било инвестиција након приватизације, да ли су исте премашиле уговорене обавезе, да ли су модернизација и инвестиционо улагање утицали на побољшање перформанси предузећа, какво је пословање након приватизације (приходи, профит, имовина, обавезе), шта је предвиђено социјалним програмом и како се кретао број запослених, да ли је било отпуштања по основу технолошког вишка, да ли се зараде редовно исплаћују и да ли је било њиховог повећања, како је приватизација утицала на производњу и наставак континуитета делатности, да ли је повећан обим производње и пословни приходи као репер за оцену континуитета делатности, и др. Све су ово питања на која би истраживање и сортирање закључака требало да да одговор.

Следе закључци по битним параметрима истраживања.

2.3.1. КОНТРОЛА ИНВЕСТИЦИОНОГ ПРОГРАМА У СКЛАДУ СА УГОВОРИМА О ПРОДАЈИ

На примерима приватизованих предузећа јавним тендером, односно посматраном скупу предузећа за која се може рећи да су успешно приватизована (није дошло до раскида уговора у периоду након приватизације) посматрајмо најпре резултате инвестирања у субјекте приватизације. Овде се ради о предузећима која су приватизована у првим годинама приватизације, где су примењивани различити приступи у погледу начина инвестирања. На примерима се уочава да је у појединим приватизацијама било стриктно уговорено да инвестиције могу бити

само из сопствених средстава купца, уз уговорену или не обавезу докапитализације, док је у другим случајевима било дозвољено да инвестиције могу бити из средстава субјекта приватизације, или да купац може обезбедити средства (у потпуности или делимично) из кредита или зајма. Може се констатовати да у том смислу није примењиван једнак третман према инвеститорима, и да су поједини инвеститори стављени у повољнији положај када се ради о начину обезбеђења средстава за инвестиције. Претпоставка је да је ово било резултат директних преговора са потенцијалним купцима у току тендерског поступка и да су цењене саме перформансе субјекта приватизације, као и остали елементи на које се купац обавезао приликом куповине предузећа (цена, социјални програм и сл.).

У каснијим приватизацијама, односно у приватизацијама које су уследиле после 2007. год., третман према инвеститорима у погледу начина инвестирања је уједначен, и захтевано је да инвестиције буду из сопствених средстава купца, без могућности инвестирања из средстава субјекта приватизације или кредита и позајмница. У том смислу, купци су обавезивани да морају бесповратно уложити-унети сопствена средства (новчана средства, машине, опрему итд.) у субјекат приватизације, а тек након контроле од стране Агенције и прихватања извршене инвестиције, стичу могућност докапитализације на рачун извршене инвестиције. У складу са последњим изменама Закона о приватизацији, ове акције остају сопствене акције све док је субјекат приватизације у поступку контроле, а тек по испуњењу свих обавеза купца из уговора о продаји, он има могућност да их пренесе на себе. У случају раскида уговора о продаји због неизвршења обавеза из уговора о продаји купац губи и сопствене акције, као и акције које је купио приликом приватизације и исте се преносе на Акцијски фонд (сада Акционарски фонд) односно на Агенцију за приватизацију.

Поређење уговорених и реализованих инвестиција

Ако посматрамо одабрани скуп приватизованих предузећа, у следећој табели су дати елементи уговорених и реализованих инвестиција у периоду након приватизације. Уговорени период за инвестиције се кретао од 1-5 година, мада је било случајева да су инвестиције извршене у краћем периоду од уговореног. У појединим случајевима, инвестиције које су реализоване су премашиле оне предвиђене уговором о продаји, док су у осталим случајевим купци испунили тачно уговорене инвестиције из уговора о продаји. У само једном случају су реализоване мање инвестиције од првобитно уговорених у иницијалном уговору, односно прихваћено је смањење инвестиционог износа уз скраћење периода за инвестирање.

Табела 3-16: Реализација Инвестиционог програма из Уговора о продаји

Субјекат приватизације	Уговорене инвестиције	Уговорени период инвестирања	Реализоване инвестиције	Реализовани период инвестирања	Процент реализације
Индустрија смрзнуте	22.191.424	I год.	23.175.003	I год.	104,4%

хране "Фриком" АД Београд	УСД		УСД		
Фармацеутско – хемијска индустрија "Здравље" АД Лесковац	20.000.000 ЕУР	V год.	24.400.000 ЕУР	IV год.	122%
Индустрија гумених производа акционарско друштво "Румагума" Рума	5.000.000 УСД	V год.	5.000.807 УСД	III год.	100%
Друштвено предузеће хемијска индустрија "Мерима" Крушевац	43.300.000 ЕУР	V год.	51.708.661 ЕУР	VIII год.	119%
Друштвено предузеће за производњу гасбетона "Колубара-гасбетон" Вреоци	10.269.000 УСД	V год.	10.740.603 УСД	III год.	105%
Акционарско друштво "Ливница" Кикинда	13.200.000 ЕУР	I год.	13.209.332 ЕУР	I год.	101%
Друштвено предузеће за производњу и промет алкохолних и безалкохолних пића "Рубин" Крушевац	11.360.200 ЕУР	V год.	11.360.200 ЕУР	V год.	100%
Друштвено предузеће за производњу пекарских производа и промет "Житопек" Ниш	10.050.000 ЕУР	V год.	10.050.000 ЕУР	V год.	100%
Акционарско друштво за производњу фармацеутских производа и финих хемикалија "Зорка Фарма" Шабац	27.500.000 ЕУР	II год.	27.500.000 ЕУР	II год.	100%
Предузеће за промет нафтних деривата "Беопетрол" акционарско друштво Београд	85.000.000 ЕУР	III год.	86.389.472 ЕУР	II год.	102%
Пољопривредно индустријски комбинат "Таково" друштвено предузеће Горњи Милановац	30.000.000 ЕУР	I год.	30.000.000 ЕУР	I год.	100%
Акционарско друштво за производњу "Шећерана Јединство" Ковачица	7.840.000 ЕУР	V год.	3.980.037 ЕУР	IV год.	51%
"Север" Холдинг Интернационал акционарско друштво Суботица	16.100.000 ЕУР	V год.	16.100.000 ЕУР	V год.	100%
Друштвено предузеће "Севал" ваљаница алуминијума Севојно	14.635.500 УСД	III год.	18.219.188 УСД	III год.	125%
Друштвено предузеће за прераду алуминијума "Ниссал" Ниш	3.100.000 ЕУР	V год.	3.103.880 ЕУР	III год.	100,1%
Акционарско друштво	25.000.000	III год.	25.000.000	III год.	100%

"Полет" Индустрија грађевинске керамике Нови Бечеј	УСД		УСД		
Друштвено предузеће цемента "Косјерић" са п.о. Косјерић	29.621.392 УСД	III год.	29.621.392 УСД	III год.	100%
Друштвено предузеће "Нови Поповац" ФЦ Поповац	85.000.000 УСД	V год.	92.888.151 УСД	V год.	109%
Просек:		3,7 год.		3,4 год.	104,9%

Закључујемо да је код одабраног скупа приватизованих предузећа проценат реализације инвестиционе обавезе у номиналном износу премашио 100% за 4,9% износа инвестиције у просеку, односно да су купци делом реализовали веће инвестиције од уговорених. Уговорени рок за инвестиције је у просеку износио 3,7 год., али је у поступку реализације дошло до скраћивања периода инвестирања, па су комплетне инвестиције завршене у просеку за 3,4 год., односно у једном броју предузећа је дошло до инвестирања у краћем периоду од уговореног, док је само у једном конкретном случају рок продужен уз сагласност Агенције.

Долазимо до закључка да купци нису могли тачно да предвиде потребан ниво инвестиција у субјектима приватизације у тренутку подношења понуда, без обзира на урађену анализу предузећа (сопствени Due Diligence). Врло чест проблем за купце је представљало уговорно обавезивање на детаљну спецификацију инвестиционог програма, према структури и врсти инвестиција. У неким случајевима се накнадно успоставила потреба за имплементацијом вредносно већег инвестиционог програма од оног представљеног од стране самог предузећа, па чак и претпостављеног и утврђеног у моменту закључивања уговора о продаји. Из тих разлога се показало да су инвестиције у пракси премашиле и биле другачије од оних предвиђених уговорима о продаји и најчешће су представљале предмет измена анексима купопродајних уговора.

Уочава се и одређена флексибилност у погледу дужине трајања инвестиционог програма, тако да се уговорени период инвестирања кретао од једне до пет година, па чак и дуже. Ово може бити резултат различитог стања у појединачним субјектима приватизације, где је постојала и различита потреба и ургентност у погледу спровођења инвестиционих улагања, уз чињеницу да је сам инвестициони програм углавном био тема преговора у поступку закључивања уговора о продаји.

Ефекти инвестирања на перформансе предузећа

Ефекти инвестирања код приватизованих предузећа свакако су утицали на побољшање перформанси субјеката приватизације, што се може пратити и кроз оцену континуитета делатности, мада у већини случајева нису једино инвестиције разлог унапређења пословања, већ су томе допринели и други фактори, као што су професионалан менаџмент, смањење броја запослених на оптималан број за пословање, know-how који је донео стратешки инвеститор итд.

Треба имати у виду да су инвестиције биле један од главних елемената који се ценио код понуде потенцијалног инвеститора, и да је у већини субјеката приватизације постојала ургентна потреба за инвестирањем (замена или оправка постојећих машина, куповина нове/савремене опреме, отклањање уских грла у производњи и сл.), што је у појединим случајевима био разлог обавезивања купца на прихватање минималних инвестиција на предлог субјекта приватизације.

Како су инвестиције утицале на перформансе предузећа и реализацију производње и очување претежне делатности након приватизације?

Размотримо параметре који су везани за пословање и континуитет делатности/производње у предузећу. У већини случајева оцена континуитета пословања односно обављања претежне делатности се прати преко оцене укупних и пословних прихода у периоду након приватизације или обима производње који је везан за претежну делатност. У неким случајевима континуитет делатности је уговорен и контролисан са оба параметра.

Посматрајмо табелу у наставку. Видећемо како су се кретали пословни приходи код скупа приватизованих предузећа пре и после приватизације, као и физички обим производње. Очигледно се уочава значајно повећање пословних прихода и обима производње у готово свим субјектима приватизације. Инвестиције, као и остала унапређења у пословању ових предузећа, довели су до побољшања у искоришћености постојећих капацитета у производњи, а услед инсталирања нове/савремене опреме и машина, дошло је до значајног повећања обима производње у одређеним субјектима.

У просеку, за посматрани скуп приватизованих предузећа долази до повећања номиналних вредности пословних прихода, сем код два субјекта, тако да просечни номинални коефицијент раста износи чак 175,81% након 5 до 7 година приватизације. Овако висок степен номиналног раста је привидан, наиме када се вредности прихода сведу на реалне вредности (у овом случају на сталне цене 2002. године путем дефлационисања индекса цена на мало) добија се просечан раст од 55,27%, а долази до смањења реалне вредности прихода код 5 од 18 посматраних компанија. Ако се израчуна просечна континуелна стопа раста свих овде посматраних приватизованих предузећа, узимајући у обзир дужину посматраних периода (пре и после приватизације), добија се резултат од 7,71% просечног годишњег раста пословних прихода. Што се тиче физичког обима производње, просечна годишња континуелна стопа износи 8,93%.

Табела 3-17: Пословни приходи и обим производње пре и после приватизације

Р. бр.	Субјекат приватизације	Пословни приходи пре приватизације (у РСД)	Посматрана година пре приватизације	Пословни приходи након приватизације (у РСД)	Посматрана година након приватизације	Пословни приходи пре приватизације (у РСД) реално (сталне цене 2002)	Пословни приходи након приватизације (у РСД) реално (сталне цене 2002)	Процент повећања / смањења пословних прихода номинално	Процент повећања / смањења реално (сталне цене 2002)	Обим производње пре приватизације (у мерним јединцама)	Обим производње након приватизације (у мерним јединцама)	Процент повећања / смањења обима производње
1	Индустрија смрзнуте хране "Фриком" АД Београд	1.291.367.000	2002	5.897.041.000	2007	1.291.367.000	3.419.578.368	356,60%	164,80%	10.042	16.550	64,81%
2	Фармацеутско – хемијска индустрија "Здравље" АД Лесковац	990.788.000	2000	3.172.254.000	2007	2.270.896.004	1.839.527.851	220,20%	-19,00%	15.824.900	21.886.288	38,30%
3	Индустрија гумених производа акционарско друштво "Румагума" Рума	159.784.350	2001	2.509.399.000	2007	190.942.298	1.455.151.242	1470,50%	662,09%	7.500	14.392	91,89%
4	Друштвено предузеће хемијска индустрија "Мерима" Крушевац	2.183.689.000	2002	10.521.071.000	2009	2.183.689.000	4.996.656.564	381,80%	128,82%	40.770	151.324	271,17%
5	Друштвено предузеће за производњу гасбетона "Колубара-гасбетон" Вреоци	376.535.000	2002	888.109.000	2009	376.535.000	421.779.842	135,90%	12,02%	168.017	182.401	8,56%
6	Акционарско друштво "Ливница" Кикинда	1.823.520.000	2003	566.035.000	2009	1.632.515.667	268.820.779	-68,90%	-83,53%	22.548	31.629	40,27%

7	Друштвено предузеће за производњу и промет алкохолних и безалкохолних пића "Рубин" Крушевац	1.699.334.000	2004	2.759.360.000	2009	1.381.777.939	1.310.472.504	62,40%	-5,16%	10.772.023	11.728.604	8,88%
8	Друштвено предузеће за производњу пекарских производа и промет "Житопек" Ниш	597.673.000	2002	956.342.000	2007	597.673.000	554.563.961	60,00%	-7,21%	22.322	16.070	-28,01%
9	Акционарско друштво за производњу фармацеутских производа и финих хемикалија "Зорка Фарма" Шабац	633.324.000	2002	2.100.660.000	2007	633.324.000	1.218.131.516	231,70%	92,34%	19.947.741	40.901.071	105,04%
10	Предузеће за промет нафтних деривата "Беопетрол" акционарско друштво Београд	16.177.891.000	2003	39.019.193.000	2008	14.483.340.197	20.402.582.877	141,20%	40,87%	388.961	824.320	111,93%
11	Пољопривредно индустријски комбинат "Таково" друштвено предузеће Горњи Милановац	3.246.663.000	2004	6.689.228.000	2008	2.639.956.189	3.497.702.494	106,00%	32,49%	15.664	36.100	130,46%
12	Акционарско друштво за производњу "Шећерана Јединство" Ковачица	896.872.000	2001	392.470.000	2007	1.071.762.040	227.585.652	-56,20%	-78,77%	260.335	403.958	55,17%

13	"Север" Холдинг Интернационал акционарско друштво Суботица	1.390.503.000	2004	2.727.548.000	2009	1.130.658.464	1.295.364.381	96,20%	14,57%	1.657	2.876	73,57%
14	Друштвено предузеће "Севал" ваљаоница алуминијума Сеојно	846.810.000	2001	6.711.071.000	2007	1.011.937.950	3.891.618.393	692,50%	284,57%	9.159	63.916	597,85%
15	Друштвено предузеће за прераду алуминијума "Ниссал" Ниш	651.547.000	2003	2.459.213.000	2007	583.300.806	1.426.049.366	277,40%	144,48%	2.510	4.360	73,71%
16	Акционарско друштво "Полет" Индустрија грађевинске керамике Нови Бечеј	632.846.000	2003	1.768.475.000	2007	566.558.639	1.972.310.599	179,50%	248,12%	38.653.643	42.035.375	8,75%
17	Друштвено предузеће цементара "Косјерић" са п.о. Косјерић	645.205.000	2001	3.401.237.000	2007	771.019.975	1.972.310.599	427,20%	155,81%	823.838	1.006.684	22,19%
18	Друштвено предузеће "Нови Поповац" ФЦ Поповац	1.260.819.000	2001	5.387.255.000	2007	1.506.678.705	3.123.963.469	327,30%	107,34%	768.973	548.140	-28,72%
	Просек:	1.972.509.464		5.440.331.167				275,81%	55,27%			
	Просечна континуелна стопа раста								7,71%			8,93%

2.3.2 РЕЗУЛТАТИ ПОСЛОВАЊА ПРИВАТИЗОВАНИХ ПРЕДУЗЕЋА

Анализа финансијских резултата у постприватизационом периоду

У овом делу ћемо посматрати какве промене у финансијским резултатима и билансима предузећа су се десиле код скупа приватизованих предузећа. На основу расположивих података, добијених из поступка контроле субјеката приватизације од стране Агенције за приватизацију, као и доступних података преко сајта Агенције за приватизацију (стање пре приватизације) и података са сајта Агенције за привредне регистре (део расположивих података из последњих финансијских извештаја – стање након вишегодишњег периода од приватизације предузећа) биће изведени одређени закључци који се односе на пословање субјеката приватизације пре и након приватизације.

У табели која следи дати су пословни приходи, нето резултат (добит-губитак) и основни капитал предузећа непосредно пре приватизације, као и по истеку контроле ових предузећа након приватизације (углавном петогодишњи период, мада некада и дужи).

Оно што се одмах може уочити је да је дошло до значајних промена и да су ови показатељи промењени у позитивном правцу. Тако су номинално пословни приходи увећани готово у свим случајевима код посматраног скупа приватизованих предузећа. То повећање номиналних вредности пословних прихода кретало се од 60% до чак 1470% у једном случају. Код само два предузећа (од укупно 18 посматраних) дошло је до умањења пословних прихода након истека петогодишњег периода од приватизације. Међутим, с обиром да се ради о годинама у којима је знатно отежано пословање свих предузећа због испољених ефеката финансијске кризе, то не треба оштро ценити овај појединачни пад прихода, како исти може бити само привременог карактера. Просечна номинална вредност пословних прихода по предузећу је увећана за 175,81%, док је реално повећање (исказано у сталним ценама 2002. год.) било 55,27%.

Индекси цена на мало (претходна година=100) су за посматране године:

2000	170.0
2001	191.8
2002	119.5
2003	111.7
2004	110.1
2005	116.5
2006	112.7
2007	106.8
2008	110.9
2009	110.0

Када се говори о нето резултату пословања у периоду пре приватизације, овде на жалост нису доступни подаци за сва предузећа из посматраног скупа. На основу расположивих података, закључује се да су предузећа углавном пословала са губитком или са врло малом добити у периоду пре приватизације. Након приватизације, односно по истеку петогодишњег периода од приватизације, уочава се позитиван тренд у пословању, и предузећа из скупа остварују просечну добит у износу од 58 милиона РСД. То указује да су предузећа побољшала своје пословне резултате, и да се више не ради о губитацима, већ о субјектима који позитивно послују са номинално исказаним већим пословним приходима. Од укупно 18 предузећа из посматраног скупа, након приватизације 14 послује са добити, док је код 4 предузећа исказан губитак. Може се закључити да је у већини случајева приватизација довела до побољшања пословних резултата.

Анализирајмо какве су се промене десиле на основном капиталу предузећа из посматраног скупа. Овде такође нису доступни комплетни подаци који се односе на период пре приватизације. Закључује се да је у највећем броју случајева дошло до повећања номиналне вредности основног капитала предузећа. Ово је резултат, између осталог, спроведених докапитализација предузећа од стране купаца након реализације инвестиционог програма. Просечна номинална вредност основног капитала након приватизације је за 64,39% већа у односу на вредност пре приватизације. Међутим, након исказивања основног капитала у реалним ценама 2002. год. долази се до закључка да је заправо дошло до смањења основног капитала, и да је реално смањење за 21,84% у односу на основни капитал пре приватизације.

Табела 3-18: Финансијски резултати пре и после приватизације

Субјекат приватизације	Пословни приходи пре приватизације (у РСД)	Посматрана година пре приватизације	Пословни приходи након приватизације (у РСД)	Посматрана година након приватизације	Добит/Губитак пре приватизације (у РСД)	Добит/Губитак након приватизације (у РСД)	Основни капитал пре приватизације	Основни капитал након приватизације	Добит/Губитак пре приватизације (у РСД), сталне цене 2002.	Добит/Губитак након приватизације (у РСД), сталне цене 2002.	Основни капитал пре приватизације, сталне цене 2002.	Основни капитал након приватизације, сталне цене 2002.
Индустрија смрзнуте хране "Фриком" АД Београд	1.291.367.000	2002	5.897.041.000	2007	...	857.276.000	621.645.000	2.628.091.000	...	497.117.531	621.645.000	1.523.978.404
Фармацеутско – хемијска индустрија "Здравље" АД Лесковац	990.788.000	2000	3.172.254.000	2007	...	143.718.000	1.811.091.000	565.134.000	...	83.339.248	4.151.038.683	327.710.118
Индустрија гумених производа акционарско друштво "Румагума" Рума	159.784.350	2001	2.509.399.000	2007	3.451.580	82.885.000	727.510.000	423.667.000	4.124.638	48.063.385	869.374.450	245.676.180
Друштвено предузеће хемијска индустрија "Мерима" Крушевац	2.183.689.000	2002	10.521.071.000	2009	-425.832.000	1.196.760.000	1.007.101.000	1.400.771.000	-425.832.000	568.364.068	1.007.101.000	665.252.769
Друштвено предузеће за производњу гасбетона "Колубара-гасбетон" Вреоци	376.535.000	2002	888.109.000	2009	...	2.577.000	238.893.000	206.072.000	...	1.223.866	238.893.000	97.867.509
Акционарско друштво "Ливница" Кикинда	1.823.520.000	2003	566.035.000	2009	...	-36.287.000	...	1.353.753.000	...	-17.233.386	...	642.923.027
Друштвено предузеће за	1.699.334.000	2004	2.759.360.000	2009	49.914.000	611.369.000	1.017.587.000	2.687.867.000	40.586.526	290.350.757	827.429.609	1.276.519.120

производњу и промет алкохолних и безалкохолних пића "Рубин" Крушевац Друштвено предузеће за производњу пекарских производа и промет "Житопек" Ниш	597.673.000	2002	956.342.000	2007	19.047.490	-68.103.000	32.769.000	247.899.000	19.047.490	-39.491.593	32.769.000	143.751.766
Акционарско друштво за производњу фармацевтских производа и финих хемикалија "Зорка Фарма" Шабац	633.324.000	2002	2.100.660.000	2007	22.674.500	444.620.000	1.075.286.000	4.056.182.000	22.674.500	257.826.414	1.075.286.000	2.352.100.354
Предузеће за промет нафтних деривата "Беопетрол" акционарско друштво Београд	16.177.891.000	2003	39.019.193.000	2008	...	-2.735.214.000	1.031.680.000	4.163.819.000	...	-1.430.204.626	923.616.831	2.177.201.928
Пољопривредно индустријски комбинат "Таково" друштвено предузеће Горњи Милановац	3.246.663.000	2004	6.689.228.000	2008	-353.096.000	16.357.000	2.402.801.000	3.387.991.000	-287.112.635	8.552.843	1.953.787.433	1.771.532.465
Акционарско друштво за производњу "Шећерана Јединство" Ковачица	896.872.000	2001	392.470.000	2007	...	-24.584.000	759.916.000	969.518.000		-14.255.779	908.099.620	562.204.465
"Север"	1.390.503.000	2004	2.727.548.000	2009	-61.802.000	-1.482.923.000	...	192.769.000	-50.253.005	-704.268.315		91.549.662

Холдинг Интернациона л акционарско друштво Суботица	846.810.000	2001	6.711.071.000	2007	...	245.084.000	679.371.000	954.342.000	...	142.119.403	811.848.345	553.404.200	
Друштвено предузеће "Севал" ваљаоница алуминијума Севојно	651.547.000	2003	2.459.213.000	2007	...	92.771.000	676.779.000	670.331.000	...	53.796.083	605.889.884	388.711.794	
Друштвено предузеће за прераду алуминијума "Ниссал" Ниш	632.846.000	2003	1.768.475.000	2007	...	96.482.000	470.095.000	559.258.000	...	107.602.579	420.854.969	623.718.447	
Акционарско друштво "Полет" Индустрија грађевинске керамике Нови Бечеј	645.205.000	2001	3.401.237.000	2007	...	958.074.000	1.745.790.000	2.510.486.000	...	555.568.314	2.086.219.050	1.455.781.572	
Друштвено предузеће цементара "Косјерић" са п.о. Косјерић	1.260.819.000	2001	5.387.255.000	2007	...	644.379.000	3.731.079.000	2.300.000.000	...	373.662.739	4.458.639.405	1.333.724.871	
Друштвено предузеће "Нови Поповац" ФЦ Поповац													
Просек:	1.972.509.464		5.440.331.167			-106.520.347	58.068.944	1.126.837.063	1.626.552.778	-96680641	43.451.863	1.312.030.767	901.867.147

Табела 3-19: Преглед повећања/смањења пословних прихода и основног капитала након приватизације

Субјекат приватизације	Повећање/ смањење пословних прихода (%)	Повећање/ смањење основног капитала (%)	Повећање/ смањење пословних прихода реално (сталне цене 2002.) (%)	Повећање/ смањење основног капитала реално (сталне цене 2002.) (%)
Индустрија смрзнуте хране Индустрија смрзнуте хране "Фриком" АД Београд	356,60	322,8	164,80	145,15
Фармацеутско – хемијска индустрија "Здравље" АД Лесковац	220,20	-68,8	-19,00	-92,11
Индустрија гумених производа акционарско друштво "Румагума" Рума	1470,50	-41,8	662,09	-71,74
Друштвено предузеће хемијска индустрија "Мерима" Крушевац	381,80	39,1	128,82	-33,94
Друштвено предузеће за производњу гасбетона "Колубара-гасбетон" Вреоци	135,90	-13,7	12,02	-59,03
Акционарско друштво "Ливница" Кикинда	-68,90	...	-83,53	...
Друштвено предузеће за производњу и промет алкохолних и безалкохолних пића "Рубин" Крушевац	62,40	164,1	-5,16	54,28
Друштвено предузеће за производњу пекарских производа и промет "Житопек" Ниш	60,00	656,5	-7,21	338,68
Акционарско друштво за производњу фармацеутских производа и финих хемикалија "Зорка Фарма" Шабац	231,70	277,2	92,34	118,74
Предузеће за промет нафтних деривата "Беопетрол" акционарско друштво Београд	141,20	303,6	40,87	135,73
Пољопривредно индустријски комбинат "Таково" друштвено предузеће Горњи Милановац	106,00	41,0	32,49	-9,33
Акционарско друштво за производњу "Шећерана Јединство" Ковачица	-56,20	27,6	-78,77	-38,09
"Север" Холдинг Интернационал акционарско друштво Суботица	96,20	...	14,57	...
Друштвено предузеће "Севал" ваљаоница алуминијума Севојно	692,50	40,5	284,57	-31,83
Друштвено предузеће за прераду алуминијума "Ниссал" Ниш	277,40	-1,0	144,48	-35,84
Акционарско друштво "Полет" Индустрија грађевинске керамике Нови Бечеј	179,50	19,0	248,12	48,20
Друштвено предузеће цемента "Косјерић" са п.о. Косјерић	427,20	43,8	155,81	-30,22
Друштвено предузеће "Нови Поповац" ФЦ Поповац	327,30	-38,4	107,34	-70,09
Просек:	275,81%	164,39%	55,27%	-21,84%

Интересантно је видети како се кретао однос пословних прихода и основног капитала пре и после приватизације, у циљу испитивања ефикасности коришћења капитала. Подаци су приказани у наредној табели.

Табела 3-20: Раст или пад коефицијента пословних прихода у односу на основни капитал пре и након приватизације

Субјекат приватизације	Пословни приходи у односу на основни капитал пре приватизације (у РСД), сталне цене 2002.	Пословни приходи у односу на основни капитал након приватизације (у РСД), сталне цене 2002.	Промена коефицијента (пословни приходи у односу на основни капитал), након приватизације
1 Индустрија смрзнуте хране "Фриком" АД Београд	2,0773	2,2438	8,02%
2 Фармацеутско – хемијска индустрија "Здравље" АД Лесковац	0,5471	5,6133	926,07%
3 Индустрија гумених производа акционарско друштво "Румагума" Рума	0,2196	5,9230	2596,81%
4 Друштвено предузеће хемијска индустрија "Мерима" Крушевац	2,1683	7,5109	246,40%
5 Друштвено предузеће за производњу гасбетона "Колубара-гасбетон" Вреоци	1,5762	4,3097	173,43%
6 Акционарско друштво "Ливница" Кикинда		0,4181	
7 Друштвено предузеће за производњу и промет алкохолних и безалкохолних пића "Рубин" Крушевац	1,6700	1,0266	-38,53%
8 Друштвено предузеће за производњу пекарских производа и промет "Житопек" Ниш	18,2390	3,8578	-78,85%
9 Акционарско друштво за производњу фармацеутских производа и финих хемикалија "Зорка Фарма" Шабац	0,5890	0,5179	-12,07%
10 Предузеће за промет нафтних деривата "Беопетрол" акционарско друштво Београд	15,6811	9,3710	-40,24%
11 Пољопривредно индустријски комбинат "Таково" друштвено предузеће Горњи Милановац	1,3512	1,9744	46,12%
12 Акционарско друштво за производњу "Шећерана Јединство" Ковачица	1,1802	0,4048	-65,70%
13 "Север" Холдинг Интернационал акционарско друштво Суботица		14,1493	
14 Друштвено предузеће "Севал" ваљаоница алуминијума Севојно	1,2465	7,0321	464,17%
15 Друштвено предузеће за прераду алуминијума "Ниссал" Ниш	0,9627	3,6687	281,07%
16 Акционарско друштво "Полет" Индустрија грађевинске керамике Нови Бечеј	1,3462	3,1622	134,90%
17 Друштвено предузеће цемента "Косјерић" са п.о. Косјерић	0,3696	1,3548	266,58%
18 Друштвено предузеће "Нови Поповац" ФЦ Поповац	0,3379	2,3423	593,14%
Просек (изузето 6 и 13)	1,5034	3,3376	122,00%

Повећање коефицијента значи да је дошло до пораста ефикасности коришћења капитала (код 11 субјеката), а пад значи да је дошло до смањења ефикасности (код 5 субјеката). Када се посматра просек анализираних 16 субјеката (искључењем 2 за која нису доступни подаци), у просеку је дошло до пораста ефикасности коришћења капитала за 122%.

Оцена континуитета делатности

Када се ради о праћењу континуитета делатности, о чему је већ било речи у претходном делу који се односи на реализацију инвестиционог програма, пре свега се може констатовати да је обавеза поштовања континуитета делатности била саставни део свих купопродајних уговора код посматраног скупа приватизованих предузећа. Заправо у свим трансакцијама продаје капитала путем јавног тендера, инсистирано је на обавези одржавања континуитета делатности након приватизације. Ова обавеза је увек уговорена за цео период контроле уговорних обавеза након купопродаје, који најчешће износи пет година код предузећа која су приватизована јавним тендером. У самом тексту одредби које се односе на континуитет делатности било је различитих дефиниција, те је у одређеним случајевима ова одредба подразумевала одржавање континуитета производње и била саставни део социјалног програма. У појединим случајевима је прецизирано да купац треба да задржи затечени ниво производње односно да одржи обим производње и да се придржава пословног плана субјекта приватизације. У другим случајевима континуитет делатности је мерен одржавањем затеченог нивоа пословних и/или укупних прихода.

Генерално посматрано на скупу приватизованих предузећа, без обзира да ли се ради о пословним приходима предузећа или обиму производње, изводи се закључак да је одржан континуитет делатности и то на начин да су у највећем броју случајева увећани и пословни приходи и обим производње.

Посматрајмо табелу 3-17 на основу које се може пратити оцена континуитета делатности. Од укупно 18 предузећа из посматраног скупа, код 14 предузећа је забележен пораст код оба показатеља (пословних прихода и обима производње), што значи да је у 78% случајева континуитет делатности значајно побољшан. У преостала 4 случаја дошло је до пада код једног показатеља, а пораста код другог, те су рецимо пословни приходи увећани, а смањен је обим производње. Како је континуитет делатности најчешће оцењиван са само једним параметром који је прецизиран купопродајним уговором, и како су одређена толерисања дозвољена, ово није утицало на поштовање уговорних обавеза од стране купца. Може се констатовати да је код свих предузећа из посматраног скупа одржан континуитет делатности у периоду контролисања поштовања уговорних обавеза.

Пословни приходи пре приватизације код скупа приватизованих предузећа износили су у просеку 1,97 милијарди РСД у периоду пре приватизације, док је

након приватизације просечан пословни приход код ових предузећа 5,44 милијарди РСД, што значи да је просечан пословни приход 2,76 пута већи у односу на период пре приватизације. Обим производње је у просеку износио 4,87 милиона мерних јединица пре приватизације, док је након приватизације исти био у просеку 6,66 милиона јединица, те је просечан обим производње 1,37 пута већи у односу на период пре приватизације.

Из претходне анализе појединачних случајева, може се извести закључак да је код субјеката који су праћени у периоду финансијске кризе дошло до делимичног погоршања у пословању у овом периоду, да су умањени приходи, смањен добитак или исказан губитак или да је дошло до пада у обиму производње и услуга. С тим у вези, држава је заузела став да су одређена умањења дозвољена, тј. да се може прихватити пад код континуитета делатности у одређеном мањем проценту у периоду утицаја финансијске кризе. У том смислу, за субјекте код којих је истекао петогодишњи период контроле у 2009. и 2010. год. могуће је да су перформансе пословања лошије од оних у првом периоду након приватизације, те ове индикаторе треба узети са резервом.

2.3.3. СОЦИЈАЛНИ ПРОГРАМ И СТАТУС ЗАПОСЛЕНИХ

У делу Социјалног програма најпре ћемо размотрити како се кретао број запослених код одабраног скупа приватизованих предузећа, пре и после приватизације (након петогодишњег периода од приватизације).

У табели која следи дати су подаци о броју запослених, као и повећању односно смањењу броја запослених након приватизације. Оно што се одмах уочава је да је дошло до значајног смањења броја запослених код свих приватизованих субјеката (са изузетком једног случаја где је забележен незнатан пораст броја запослених).

Просечан број запослених код предузећа која су предмет анализе био је 1.317 радника пре приватизације, док је након петогодишњег периода од приватизације просечан број запослених био 740 радника, што имплицира да је просечан број запослених готово преполовљен након петогодишњег периода од приватизације. Смањење броја запослених код посматраног скупа приватизованих предузећа кретало се од 4% у најмањем случају, до 72% у случају где је дошло до значајног умањења радне снаге. Просечно смањење броја радника код ових предузећа износило је 43,82%.

Табела 3-21: Број запослених пре и после приватизације

Субјекат приватизације	Број запослених пре приватизације	Број запослених након приватизације	Повећање/смањење броја запослених (%)	Просечна годишња стопа промене (%)
Индустрија смрзнуте хране "Фриком" АД Београд	836	622	-25,6	-5,91

Фармацеутско – хемијска индустрија "Здравље" АД Лесковац	2.138	886	-58,6	-12,58
Индустрија гумених производа акционарско друштво "Румагума" Рума	677	518	-23,5	-4,46
Друштвено предузеће хемијска индустрија "Мерима" Крушевац	1.151	353	-69,3	-16,88
Друштвено предузеће за производњу гасбетона "Колубара-гасбетон" Вреоци	358	100	-72,1	-18,22
Акционарско друштво "Ливница" Кикинда	2.538	2.432	-4,2	-0,71
Друштвено предузеће за производњу и промет алкохолних и безалкохолних пића "Рубин" Крушевац	1.114	334	-70,0	-24,09
Друштвено предузеће за производњу пекарских производа и промет "Житопек" Ниш	680	599	-11,9	-2,54
Акционарско друштво за производњу фармацеутских производа и финих хемикалија "Зорка Фарма" Шабац	577	590	2,3	0,45
Предузеће за промет нафтних деривата "Беопетрол" акционарско друштво Београд	1.597	1.386	-13,2	-2,83
Пољопривредно индустријски комбинат "Таково" друштвено предузеће Горњи Милановац	3.196	1.578	-50,6	-17,64
Акционарско друштво за производњу "Шећерана Јединство" Ковачица	361	159	-56,0	-13,67
"Север" Холдинг Интернационал акционарско друштво Суботица	2.099	827	-60,6	-18,63
Друштвено предузеће "Севал" ваљаница алуминијума Севојно	1.172	740	-36,9	-7,66
Друштвено предузеће	1.255	582	-53,6	-19,21

за прераду алуминијума "Ниссал" Ниш				
Акционарско друштво "Полет" Индустија грађевинске керамике Нови Бечеј	835	522	-37,5	-11,74
Друштвено предузеће цементара "Косјерић" са п.о. Косјерић	657	384	-41,6	-8,95
Друштвено предузеће "Нови Поповац" ФЦ Поповац	2.474	711	-71,3	-20,78
Просек:	1.317	740	-43,82	

Ако се посматра број запослених у трансформисаним предузећима, како смо већ навели, долази до смањења у свим субјектима. У овом случају међузависност између броја запослених пре (PRE) и након приватизације (NAKON) најбоље је показао лог-лог модел у оцењеном облику:

$$\text{LOG (NAKON)} = -0,252 + 0,945 \cdot \text{LOG(PRE)} \quad (3.1.)$$

t: (-0,217) (5,725)
R²=0,6720 DW=2,157

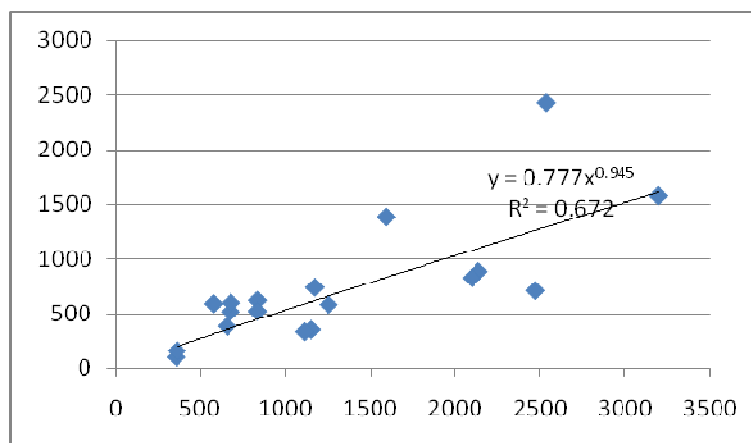
Статистички и економетријски тестови оцењеног модела спроведени за трансформисани (линеаризовани) облик модела указују на његову прихватљивост. Статистичка значајност константе у овом случају није од посебног значаја, док је оцењена вредност параметра уз објашњавајућу варијаблу високо статистички значајна (вредност t-статистике показује ризик грешке <0,001). Коефицијент детерминације је релативно високе вредности (0,6720) и указује на јаку везу међу варијаблима, пошто је одговарајући коефицијент корелације једнак са 0,820. Вредност Дарбин-Вотсон статистике је близу вредности 2, што показује то да нема значајне аутокорелације.

Након инверзне трансформације добија се модел у нелинеарном облику:

$$\text{NAKON} = 0,777 \cdot \text{PRE}^{0,945} \quad (3.2.)$$

У оцењеном моделу коефицијент пропорционалности је мањи од један (0,777) и експонент степена је такође мањи од један, што такође указује на смањење броја запослених (сваком једном проценту броја запослених пре приватизације одговара 0,945% броја запослених након приватизације). Ови односи су приказани на следећој слици (у је број запослених након, а x пре приватизације):

Слика 3-10: Дијаграм растурања за број запослених пре и након приватизације



У субјектима који су били предмет приватизације јавним тендером је у највећем броју случајева један од фактора који су утицали на лоше пословање био и превелик број запослених. Треба имати у виду да се радило о друштвеним предузећима која су функционисала у старом социјалистичком маниру и где отпуштање запослених или спровођење технолошког програма није био случај, или се пак ретко дешавало. Предузећа су у таквом стању и ишла у поступак приватизације, без претходног спровођења мера рационализације броја запослених, те није чудно да су овакве мере морале бити спровођене у периоду који је уследио након преузимања предузећа од стране инвеститора. До значајног смањења броја запослених дошло је и поред тога што је скоро код свих субјеката постојала забрана принудног отпуштања радника у неком вишегодишњем периоду након приватизације као саставни део социјалног програма.

Ако се има у виду раст прихода и кретање броја запослених, долазимо до закључка да је дошло до великог раста продуктивности, чиме ћемо се посебно бавити у наставку (в. 2.3.4).

Када анализирамо Социјалне програме који су били саставни део купопродајних уговора код приватизованог скупа предузећа, треба имати у виду да, како се ради о поступцима продаје јавним тендером, исти су били предмет директних преговора између репрезентативних синдиката у предузећу и потенцијалног купца. Тако усаглашен текст између две стране био је унет у одредбе купопродајног уговора и најчешће чинио прилог уговора. Како се ради о трансакцијама које су се десиле у првом периоду од почетка приватизације, пракса је била да се преговори увек омогуће са синдикатима и да се потенцира да потенцијални купац прихвати предлог репрезентативних синдиката који се тиче социјалног програма. Пошто се овде ради о првим приватизацијама и субјектима који су били перспективна

предузећа за приватизацију, апетити синдиката у делу захтева и предлога су свакако били већи и озбиљнији. У каснијим приватизацијама, које нису предмет ове анализе, социјални програм је сведен на минималне одредбе и краћи период забране технолошког вишка, а синдикати нису имали тако значајну улогу у поступку преговора.

С обзиром да се у овим одабраним случајевима ради о обимним и појединачно различитим социјалним програмима, то није лоше исте детаљније сагледати, како би имали јасну слику шта је све било предмет социјалних програма у приватизацијама које су се реализовале у периоду од 2002. до 2004. године.

Најзначајније одредбе социјалних програма односиле су се на заштиту права запослених и заштиту предузећа. Тако је у свим случајевима уговорено да будући купац неће вршити принудно отпуштање запослених (спровођење технолошког вишка) у одређеном периоду од приватизације (овај период се кретао од 1 до 5 година) осим у договору са синдикатом у предузећу. Једино је омогућен принцип добровољности и споразумног раскида радног односа, у којим случајевима је предвиђена отпремнина у договору са синдикатом или запосленим који је изразио спремност да напусти предузеће. Висина отпремнине (у случају технолошког вишка или добровољног раскида уговора о раду) је најчешће унапред уговарана у преговорима са синдикатима, при чему се у овим првим приватизацијама ради о високим износима отпремнина, доста већим у односу на оне које су били предмет каснијих приватизација.

Друге одредбе које третирају права запослених односе се на обавезу поштовања постојећег Појединачног колективног уговора у предузећу у наредном периоду након приватизације или обавезу потписивања новог Појединачног колективног уговора чији текст је унапред усаглашен са представницима репрезентативних синдиката, обавезу редовне исплате зарада, уз врло често уговорено иницијално повећање зарада (у распону од 5-15% код посматраних предузећа), план исплате бонуса, учешће запослених (као мањинских акционара који су стекли до 15% капитала након приватизације у складу са законом) у расподели добити односно исплату дивиденде, одржавање затеченог нивоа зарада, бонус за исказане резултате (*performance bonus*) и бонус повезан са добити предузећа, као и друге новчане стимулације (тринаеста плата, јубиларне награде итд.), исплата регреса и заосталих зарада и сл. Такође, врло често су уговаране и обавезе програма обуке и стручног усавршавања, стамбени програм за запослене (који подразумева обезбеђивање повољнијих кредита за куповину станова за запослене), док је у неким случајевима предвиђено задржавање постојеће политике запошљавања и чланство мањинских акционара (представника запослених) у управном и надзорном одбору. У неким случајевима су чак предвиђене и обавезе које се тичу донација, спонзорстава и подршке локалној самоуправи (углавном где је то до тада и била пракса која је поштована). У доста случајева је уговорена обавеза откупа акција од мањинских акционара, према унапред утврђеним условима, што подразумева да се понуди најмање цена по акцији која је била предмет трансакције код купопродаје. Овим су запослени као мањински акционари били осигурани да ће моћи своје акције да

продају под истим условима као и држава (тј. по цени по акцији по којој је продат друштвени капитал приликом приватизације).

Обавезе које се односе на заштиту предузећа подразумевају одржавање континуитета производње у наредном петогодишњем периоду, забрану продаје предузећа или уступања уговора о продаји без сагласности Агенције за приватизацију, као и забрану продаје зависних предузећа и ограничења која се односе на реструктурирање субјекта приватизације.

У појединим случајевима социјални програм је и квантитативно исказан и постојала је тачно утврђена новчана обавеза коју купац мора да испуни. Чак је у неким првим приватизацијама износ социјалног програма који је номинално исказан био предмет вредновања приликом евалуације понуда на тендеру.

2.3.4. ОЦЕНА РАЦИОНАЛИЗАЦИЈЕ ПОСЛОВАЊА

Уколико искористимо резултате из претходних анализа, долазимо до табеле која приказује пословне приходе по запосленом пре и после приватизације, сведене на реалну вредност у сталним ценама 2002. год. (у наставку).

Просечне годишње стопе раста су израчунате по обрасцу:

$$r = 1/(n-1) * \ln (Y_n/Y_1) \quad (3.3.)$$

где је: r - просечна годишња континуелна стопа раста, n - редни број година, Y – податак (у овом случају пословни приход по запосленом после и пре приватизације).

Табела 3-22: Приходи по запосленом пре и после приватизације

Субјекат приватизације	Пословни приходи по запосленом пре приватизације, сталне цене 2002	Пословни приходи по запосленом након приватизације, сталне цене 2002	Просечна годишња континуелна стопа промене прихода по запосленом (%)
Индустрија смрзнуте хране "Фриком" АД Београд	1.544.697,40	5.497.714,40	25,39
Фармацеутско – хемијска индустрија "Здравље" АД Лесковац	1.062.159,00	2.076.216,50	9,57
Индустрија гумених производа акционарско друштво "Румагума" Рума	282.041,80	2.809.172,30	38,31
Друштвено предузеће хемијска индустрија "Мерима" Крушевац	1.897.210,30	14.154.834,00	28,71
Друштвено предузеће за производњу гасбетона "Колубара-гасбетон" Вреоци	1.051.773,70	4.217.798,40	19,84

Акционарско друштво "Ливница" Киkinда	643.229,18	110.534,86	-29,35
Друштвено предузеће за производњу и промет алкохолних и безалкохолних пића "Рубин" Крушевац	1.240.375,20	3.923.570,40	23,03
Друштвено предузеће за производњу пекарских производа и промет "Житопек" Ниш	878.930,88	925.816,30	1,04
Акционарско друштво за производњу фармацевтских производа и финих хемикалија "Зорка Фарма" Шабац	1.097.615,30	2.064.629,70	12,64
Предузеће за промет нафтних деривата "Беопетрол" акционарско друштво Београд	9.069.092,20	14.720.478,00	9,69
Пољопривредно индустријски комбинат "Таково" друштвено предузеће Горњи Милановац	826.018,83	2.216.541,50	24,68
Акционарско друштво за производњу "Шећерана Јединство" Ковачица	2.968.869,90	1.431.356,30	-12,16
"Север" Холдинг Интернационал акционарско друштво Суботица	538.665,30	1.566.341,50	21,35
Друштвено предузеће "Севал" ваљаоница алуминијума Севојно	863.428,28	5.258.943,80	30,11
Друштвено предузеће за прераду алуминијума "Ниссал" Ниш	464.781,52	2.450.256,60	41,56
Акционарско друштво "Полет" Индустрија грађевинске керамике Нови Бечеј	678.513,34	3.778.372,80	42,93
Друштвено предузеће цемента "Косјерић" са п.о. Косјерић	1.173.546,40	5.136.225,50	24,60
Друштвено предузеће "Нови Поповац" ФЦ Поповац	609.005,14	4.393.760,20	32,94

Подаци горње табеле показују да је, изузев две компаније, дошло до пораста пословних прихода по запосленом након приватизације, у односу на претприватизациони период, што упућује на закључак да је извршена рационализација пословања у односу на број запослених. Код одабраног скупа предузећа, највећа континуална стопа пораста прихода по запосленом износи око 42% у случају АД „Полет“ из Новог Бечеја, док је пад прихода по запосленом забележен у АД „Ливница“ Киkinда и АД „Шећерана Јединство“. Спроведени социјални програм је уопштено утицао на рационализацију пословања и побољшање перформанси предузећа кроз повећање пословних прихода по запосленом.

Оцењен је следећи модел у облику линеарне регресионе једначине зависности пословних прихода по запосленом након и пре приватизације:

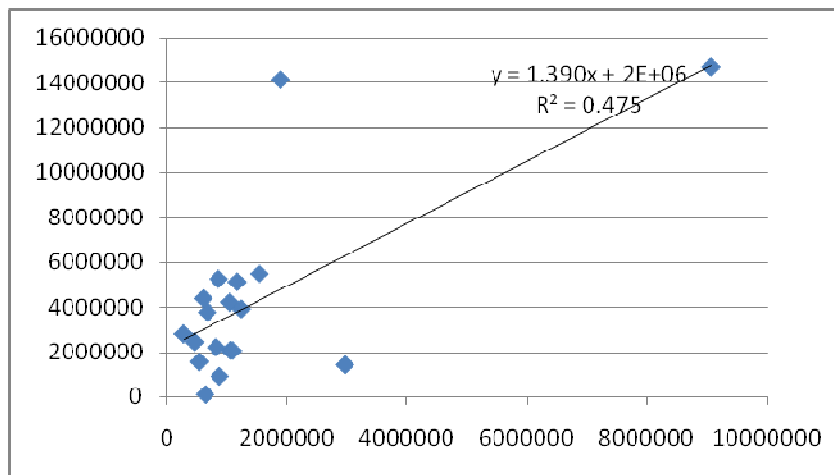
$$\begin{aligned}
 \text{NAKON} &= 2185429,266 + 1,391 * \text{PRE} && (3.4.) \\
 t: & \quad (2,448) \quad (3,806) \\
 & \quad R^2=0,4752 \quad DW=1,712
 \end{aligned}$$

Оцењена вредност константе је статистички значајна ($p=2,62\%$), а оцењена вредност параметра уз објашњавајућу варијаблу је статистички високо значајна ($p=0,16\%$). Јачина везе међу варијаблима је умерена до јака (коэффициент корелације 0,689). Дарбин-Вотсон статистика показује да не постоји значајна аутокорелација резидуала.

Након анализе одабраног скупа предузећа, закључује се да се на 1.000 РСД прихода по запосленом пре приватизације остварује 1.390 РСД прихода по запосленом након приватизације.

Дијаграм растурања две појаве је приказан на следећој слици.

Слика 3-11: Дијаграм растурања за пословне приходе по запосленом након и пре приватизације



2.4. КОМПАРАЦИЈА СТРАНИХ И ДОМАЋИХ ИНВЕСТИТОРА У ПОГЛЕДУ УГОВОРНИХ ОБАВЕЗА И ПОСЛОВАЊА НАКОН ПРИВАТИЗАЦИЈЕ

Посматрајмо какви су резултати приватизације на одабраном скупу приватизованих предузећа, правећи разлику између предузећа која су приватизована од стране домаћих и иностраних инвеститора. То можемо најбоље да уочимо посматрајући наредне две табеле. У првој се налазе елементи уговора о продаји и пословања након приватизације за предузећа код којих су купци страна правна лица, пре свега стратешки инвеститори. У другој табели су изнети исти елементи за предузећа приватизована од стране домаћих инвеститора.

Као генерални закључак можемо констатовати да је код страних инвеститора купопродајна цена била далеко већа него код домаћих инвеститора, док су

инвестиције у просеку биле дупле веће. Након приватизације, код предузећа која су приватизована од стране иностраних купаца, дошло је до већег повећања пословних прихода (просек повећања: 297% номинално односно 164% реално) у односу на приходе код предузећа приватизованих од стране домаћих инвеститора (просек повећања: 199% номинално односно 119% реално), те можемо говорити о бољим пословним резултатима након приватизације код предузећа која су добила иностране купце. Без обзира да ли се ради о домаћим или страним приватизацијама са аспекта купаца, у свим случајевима је дошло до значајног смањења броја запослених након приватизације, и то у просеку за око 42,6% код иностраних купаца односно 46,5% код домаћих купаца, те запажамо нешто веће смањење броја запослених у предузећима купљеним од стране домаћих инвеститора.

Табела 3-23: Предузећа код којих су купци страна лица

Субјекат приватизације	Купац	Цена (ЕУР)	Уговорене - реализоване инвестиције (ЕУР)	Повећање/ смањење пословних прихода	Повећање/ смањење броја запослених
Индустрија смрзнуте хране "Фриком" АД Београд	Agrokor, Hrvatska	10.273.000	16.344.000	356,7	-25,6
Фармацеутско – хемијска индустрија "Здравље" АД Лесковац	Pharmaco Hf, Island	3.500.000	20.000.000	220,2	-58,6
Индустрија гумених производа акционарско друштво "Румагума" Рума	Galaxy Tire & Wheel, SAD	453.000	4.585.000	1.470,5	-23,5
Друштвено предузеће хемијска индустрија "Мерима" Крушевац	Henkel, Austrija	14.400.000	43.300.000	381,8	-69,3
Друштвено предузеће за производњу гасбетона "Колубара-гасбетон" Вреоци	Xella Baustoffe Alpe – Adria, Austrija	3.006.000	8.791.000	135,9	-72,1
Акционарско друштво "Полет" Индустрија грађевинске керамике Нови Бечеј	Konzorcijum Našice Cement, Hrvatska i Toza Marković, Srbija	11.795.000	23.589.000	179,4	-37,5
Акционарско друштво "Ливница" Кикинда	Cimos D.D., Slovenija	500.000	13.200.000	-69,0	-4,2
Предузеће за промет нафтних деривата "Беопетрол" акционарско друштво Београд	Lukoil, Rusija	117.000.000	85.000.000	141,2	-13,2
"Север" Холдинг Интернационал акционарско друштво Суботица	Atb Austria, Austrija	4.100.000	16.100.000	96,2	-60,6
Друштвено предузеће "Севал" ваљаница алуминијума Севојно	Impol, Slovenija	6.605.000	14.871.000	692,5	-36,9
Друштвено предузеће цементара "Косјерић" са п.о. Косјерић	Titan S.A., Grčka	41.026.000	34.323.000	427,2	-41,6
Друштвено предузеће "Нови Поповац" ФЦ Поповац	Holcim Ltd, Švajcarska	60.582.000	98.085.000	327,3	-71,3
Просек:		22.770.000	31.515.667	297%	-42,6
				реално сталне цене 2002. год. 164%	

Табела 3-24: Предузећа код којих су купци домаћа лица

Субјекат приватизације	Купац	Цена (ЕУР)	Уговорене - реализоване инвестиције (ЕУР)	Повећање/ смањење пословних прихода	Повећање/ смањење броја запослених
Друштвено предузеће за производњу и промет алкохолних и безалкохолних пића "Рубин" Крушевац	Invej doo, Србија	70.000	11.360.200	62,4	-70,0
Друштвено предузеће за производњу пекарских производа и промет "Житопек" Ниш	Konzorcijum fizičkih lica, Србија	650.000	10.050.000	60,0	-11,9
Акционарско друштво за производњу фармацевтских производа и финих хемикалија "Зорка Фарма" Шабац	Hemofarm Koncern, Србија	14.666.000	27.500.000	231,7	2,3
Пољопривредно индустријски комбинат "Таково" друштвено предузеће Горњи Милановац	Swisslion, Србија	3.000.000	30.000.000	106,0	-50,6
Акционарско друштво за производњу "Шећерана Јединство" Ковачица	MK Group doo, Србија	3	3.980.037	-56,2	-56,0
Друштвено предузеће за прераду алуминијума "Ниссал" Ниш	Domal Inženjering, Србија	325.000	3.100.000	277,4	-53,6
Просек:		3.118.501	14.331.706	199%	-46,5
				реално сталне цене 2002. год. 119%	

С обзиром да се код одабраног скупа приватизованих предузећа ради о успешним приватизацијама, где су купци испоштовали уговорне обавезе у контролисаном периоду након приватизације, на овим примерима не можемо извести закључак о резултатима тендерске приватизације у погледу испуњавања уговорних обавеза.

Ове закључке можемо извести само ако узмемо у обзир сва, условно речено, приватизована предузећа, укључујући и предузећа код којих је дошло до раскида уговора након приватизације, и онда направимо разлику између оних код којих су купци домаћи и страни инвеститори.

У прилогу 1. рада налази се преглед свих потписаних уговора о продаји капитала путем јавног тендера од почетка приватизације, са напоменама да ли је уговор о продаји раскинут. У периоду од 2001. год., закључно са 2010. год., приватизовано је 127 предузећа у поступку продаје јавним тендером. Од овог броја предузећа, у поступку контроле извршења уговорних обавеза од стране купаца, због кршења уговорних обавеза, раскинуто је 36 уговора о продаји, закључно са 2010. год., што чини око 28% раскинутих (неуспелих) приватизација у поступку продаје капитала јавним тендером. Овај проценат ће врло могуће бити увећан у случају да дође до раскида и неких других закључених уговора о продаји капитала који се и даље налазе у поступку контроле уговорних обавеза који спроводи Агенција за приватизацију.

Од укупно 127 потписаних уговора о продаји капитала, у 70 случајева (55%) се ради о приватизацијама од стране домаћих инвеститора, док је у 57 случајева (45%) уговор о продаји потписан са страним инвеститором. Може се извести закључак да је до сада око 26% домаћих приватизација код тендерске продаје окончано неуспешно (раскинут уговор о продаји), док је тај проценат око 28% тамо где су купци инострани инвеститори. Самим тим не може се окарактерисати бољим или лошијим поступање купаца када се ради о домаћим или страним инвеститорима, јер је до кршења уговорних обавеза и лоших ефеката приватизације долазило у оба случаја, и то са врло сличним процентом.

2.5. ОДНОС ПРОДАЈНЕ ЦЕНЕ, ПОСЛОВНИХ ПРИХОДА, КАПИТАЛА И ИНВЕСТИЦИЈА У ПОСТУПКУ ТЕНДЕРСКЕ ПРОДАЈЕ

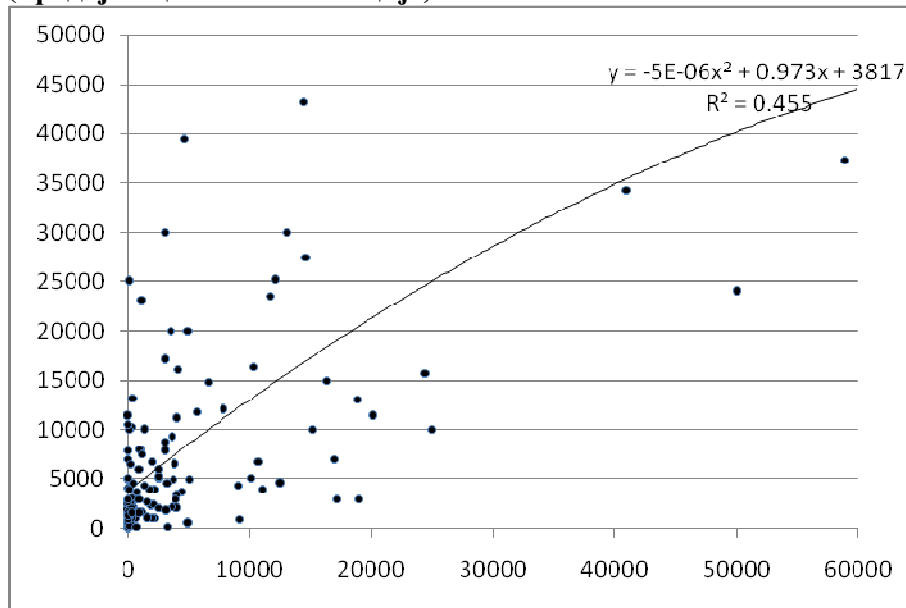
Уколико посматрамо сва предузећа која су приватизована методом јавног тендера, са списка из Прилога 1, утврдимо зависност између висине цене (CENE) и минималних инвестиција (INV), тако што ћемо користити квадратни модел за 117 предузећа, након искључења оних за која нема података, односно за екстремно осматрање ДИН Ниш:

$$\begin{aligned}
 \text{INV} &= 3817,691 + 0,9731 * \text{CENE} - 0,00000492 * (\text{CENE}^2) & (3.5.) \\
 t: & \quad (3,218) \quad (6,550) \quad (-3,481) \\
 F &= 47,618 \quad (p < 0,01) \quad R^2 = 0,4551 \quad DW = 1,711
 \end{aligned}$$

Тестирање значајности свих параметара показује њихову високу статистичку значајност. Веза међу променљивама је умерена до јака (коэффициент корелације 0,675). Вредност Дарбин-Вотсон статистике показује да не постоји значајна аутокорелисаност резидуала првог реда.

Када се први извод функције изједначи са нулом, добија се потребан услов екстрема, а пошто је функција одозго конвексна, добија се максимум инвестиција за цене од 98.917.000 евра, и до тог нивоа минималне инвестиције расту са успоравајућим темпом у односу на пораст цена. Значи, није постојало линеарно повећање минималних инвестиција са порастом продајне цене, него долази до релативног смањења. Следећа слика садржи приказ дијаграма растурања минималних инвестиција (на вертикалној оси, у хиљадама евра) у односу на цене (на хоризонталној оси, у хиљадама евра), с тим да је ради прегледности приказ ограничен на цене до 60 милиона евра и инвестиције до 50 милиона евра.

Слика 3-12: Дијаграм растурања за основне елементе тендерске продаје (продајна цена и инвестиције)



Закључује се да су инвестиције, поготово оне већег обима, представљале значајан трошак за купце у поступку приватизације, тако да је потреба за инвестирањем имала битног утицаја на постигнуту купопродајну цену. Међутим, са значајно већом купопродајном ценом, купци су били спремни да се обавезу на мање инвестиције. Са купопродајним ценама од преко 100 милиона евра, што је већа цена, долази до смањења инвестиционог улагања у складу са наведеном функцијом.

У првим годинама приватизације су забележене високе купопродајне цене, када су нуђена на продају предузећа која су била у бољем стању, субјекти који су позитивно пословали, где није било потребе за значајнијим инвестицијама, већим улагањима и битном рационализацијом пословања. Тада су забележене и високе купопродајне цене постигнуте у тендерским продајама, нарочито у 2002. и 2003. години. Како је у наредним годинама ситуација видно лошија код субјеката који су нуђени на продају, где се често радило о предузећима у поступку реструктурирања, код којих је била нужна потреба за већим инвестицијама, стратешким реструктурирањем и спровођењем социјалних програма, потенцијални купци нису били спремни за плаћање високих цена. Ово је нарочито случај у последњим годинама приватизације када су ефекти финансијске кризе видно утицали на спремност инвеститора за улагањима, без обзира да ли се ради о купопродајној цени или инвестицијама. Очигледно су све пратеће обавезе из купопродајних уговора, лоша глобална ситуација на тржишту и чињеница да су субјекти све ближи стечају него приватизацији, утицали на овакав начин вредновања код инвеститора.

Међутим, уколико посматрамо предузећа из одабраног скупа (анализа спроведена у поглављу 3.2.3), налазимо другачију међузависност продајне цене и инвестиција (по капиталу).

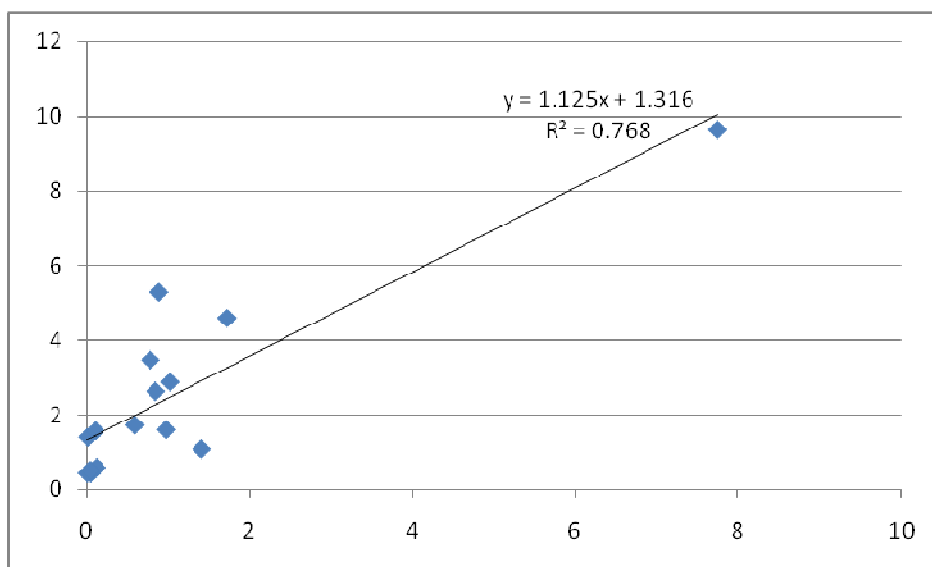
У овом случају оцењена је линеарна регресиона једначина зависности инвестиција по јединици основног капитала пре приватизације (IPRE) од цене постигнуте код продаје субјекта приватизације по јединици основног капитала пре приватизације (PKPRE), која гласи (код оцењивања су искључена два субјекта код којих је вредност капитала пре приватизације износила нула динара, као и екстремно осматрање за „Рубин“ Крушевац који је имао изузетно ниску вредност капитала):

$$\begin{aligned} \text{IPRE} &= 1,316 + 1,125 * \text{PKPRE} && (3.6.) \\ t: & (3,573) (6,566) \\ & R^2=0,7684 \quad DW=1,997 \end{aligned}$$

t-статистика показује значајност оцењених параметара (ризик грешке $p < 0,1\%$). Коефицијент детерминације показује висок удео објашњених у укупним варијацијама, односно јаку везу (коефицијент корелације 0,876), а DW статистика показује да не постоји значајна аутокорелација.

На основу овога може се закључити да су релативне вредности продајних цена (по јединици капитала) постигнутих код приватизације значајно позитивно повезане са релативним вредностима инвестиција (по јединици капитала), тј. да код одабраног скупа предузећа инвестиције расту са порастом продајне цене. Имајући у виду да код одабраног скупа није био већи број предузећа са изузетно високом купопродајном ценом (само једно предузеће са ценом преко 100 милиона евра), овакав закључак одговара већ претходним закључцима за сва предузећа продата јавним тендером. У наставку је приказан дијаграм растурања и линија линеарне регресије.

Слика 3-13: Дијаграм растурања Продајна цена по динару капитала пре приватизације и инвестиције по динару капитала пре приватизације, са искључењем екстремног осматрања и са уцртаном линијом линеарне регресије



Ако се ограничимо на тендерске приватизације предузећа из посматраног скупа (поглавље 3.2.3), можемо да изведемо одређене закључке у вези односа пословних прихода и продајне цене. Стога посматрајмо релативне вредности продајне цене и пословних прихода (у односу на капитал). У следећој табели су дати износи продајне цене по динару капитала и пословних прихода по динару капитала.

Табела 3-25: Продајна цена и пословни приходи у односу на капитал

Субјекат приватизације	Продајна цена по динару капитала пре приватизације, сталне цене 2002. год.	Пословни приходи по динару капитала након приватизације, сталне цене 2002. год.
Индустрија смрзнуте хране "Фриком" АД Београд	1,0164841	2,2438496
Фармацеутско – хемијска индустрија "Здравље" АД Лесковац	0,1133819	5,6132776
Индустрија гумених производа акционарско друштво "Румагума" Рума	0,0371797	5,9230457
Друштвено предузеће хемијска индустрија "Мерима" Крушевац	0,8794987	7,5109143
Друштвено предузеће за производњу гасбетона "Колубара-гасбетон" Вреоци	0,7739827	4,3097024
Друштвено предузеће за производњу и промет алкохолних и безалкохолних пића "Рубин" Крушевац	0,0054262	1,0265984
Друштвено предузеће за производњу пекарских производа и промет "Житопек" Ниш	1,2201013	3,8577889
Акционарско друштво за производњу фармацеутских производа и финих хемикалија "Зорка Фарма" Шабац	0,8389449	0,5178910
Предузеће за промет нафтних деривата "Беопетрол" акционарско друштво Београд	7,7468498	9,3710108
Пољопривредно индустријски комбинат "Таково" друштвено предузеће Горњи Милановац	0,0984851	1,9743937
Акционарско друштво за производњу "Шећерана Јединство" Ковачица	0,0000002	0,4048094

Друштвено предузеће "Севал" ваљаоница алуминијума Севојно	0,5805143	7,0321447
Друштвено предузеће за прераду алуминијума "Ниссал" Ниш	0,0328035	3,6686547
Акционарско друштво "Полет" Индустија грађевинске керамике Нови Бечеј	1,7139439	3,1621810
Друштвено предузеће цемента "Косјерић" са п.о. Косјерић	1,4031828	1,3548122
Друштвено предузеће "Нови Поповац" ФЦ Поповац	0,9695188	2,3422848

Оцењена регресиона једначина зависности пословних прихода по јединици основног капитала након приватизације (PKNAKON) од цене постигнуте код продаје субјекта приватизације по јединици основног капитала пре приватизације (PKPRE) гласи (код оцењивања су искључена два субјекта код којих је вредност капитала пре приватизације износила нула динара):

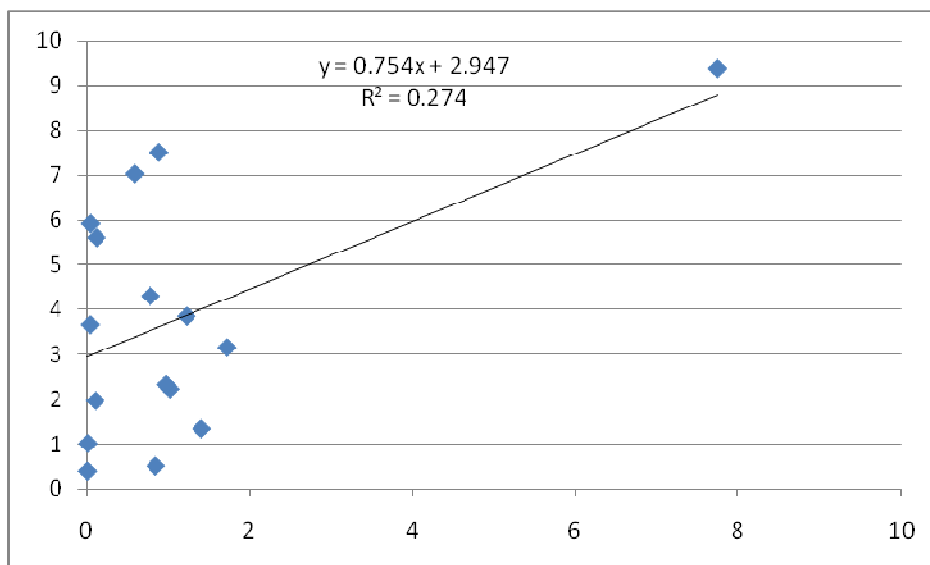
$$\text{PKNAKON} = 2,947 + 0,754 * \text{PKPRE} \quad (3.7.)$$

t: (4,271) (2,300)

R²=0,2743 DW=1,537

t-статистика показује високу значајност оцењене константе и значајност оцењеног параметра (ризик грешке p=3,73%). С друге стране коефицијент детерминације је релативно низак, јачина везе је умерена (коефицијент корелације 0,524), па не можемо једнозначно закључити да релативна продајна цена (по јединици капитала) значајно утиче на релативну вредност пословних прихода (по јединици капитала). У наставку је дат графички приказ дијаграма растурања и једначине линеарне регресије. DW-статистика не упућује на значајну аутокорелацију.

Слика 3-14: Дијаграм растурања Продајна цена по динару капитала пре приватизације и Пословних приходи по динару капитала након приватизације са једначином линеарне регресије



Овакав закључак не иде у прилог иницијалној претпоставци продаје, где се сматра да су бољи купци они који су спремни више да плате. У смислу прихода за државу јасно је да су више вредновани купци који су плаћали веће цене у приватизацији, међутим из претходног следи да такви купци нису нужно повећали ефикасност предузећа, тј. не значи да су купци који су плаћали веће цене имали боље финансијске резултате након приватизације. Заправо висина купопродајне цене не треба да буде мера квалитета купца, тако да је добро што су узимани посебни критеријуми код одабира купаца, тј. квалификациони услови у поступку тендерске продаје. Искључиво цена није гарант квалитета купца, што је и потврђено у поступцима аукцијске продаје, где је једино цена утицала на избор купаца, па је касније забележен јако велики број неуспелих и лоших приватизација.

Посматрајмо сада однос реализованих инвестиција и пословних прихода након приватизације. И у овом случају ћемо вредности свести на сталне цене из 2002. год., а затим узети релативне вредности по запосленом. У наставку је дат табеларни приказ вредности за предузећа из одабраног скупа.

Табела 3 – 26: Реализоване инвестиције по запосленом и пословни приходи по запосленом након приватизације

Субјекат приватизације	Реализоване инвестиције по запосленом након приватизације, сталне цене 2002	Пословни приходи по запосленом након приватизације, сталне цене 2002
Индустрија смрзнуте хране "Фриком" АД Београд	2.884.373,0	5.497.714,4
Фармацеутско – хемијска индустрија "Здравље" АД Лесковац	2.836.568,8	2.076.216,5
Индустрија гумених производа акционарско друштво "Румагума" Рума	747.364,3	2.809.172,3
Друштвено предузеће хемијска индустрија "Мерима" Крушевац	15.087.796,0	14.154.834,0
Друштвено предузеће за производњу гасбетона "Колубара-гасбетон" Вреоци	8.314.778,3	4.217.798,4
Друштвено предузеће за производњу и промет алкохолних и безалкохолних пића "Рубин" Крушевац	559.441,3	110.534,9
Друштвено предузеће за производњу пекарских производа и промет "Житопек" Ниш	3.503.295,2	3.923.570,4
Акционарско друштво за производњу фармацеутских производа и финих хемикалија "Зорка Фарма" Шабац	1.728.130,2	925.816,3
Предузеће за промет нафтних деривата "Беопетрол" акционарско друштво Београд	4.800.847,5	2.064.629,7
Пољопривредно индустријски комбинат "Таково" друштвено предузеће Горњи Милановац	6.419.996,8	14.720.478,0
Акционарско друштво за производњу "Шећерана Јединство" Ковачица	1.958.174,9	2.216.541,5
Друштвено предузеће "Севал" ваљаница алуминијума Севојно	2.578.263,0	1.431.356,3
Друштвено предузеће за прераду алуминијума "Ниссал" Ниш	2.005.199,5	1.566.341,5

Акционарско друштво "Полет" Индустрија грађевинске керамике Нови Бечеј	1.905.984,2	5.258.943,8
Друштвено предузеће цементара "Косјерић" са п.о. Косјерић	549.312,1	2.450.256,6
Друштвено предузеће "Нови Поповац" ФЦ Поповац	3.707.588,4	377.837,8

Оцењена регресиона једначина зависности пословних прихода по запосленом након приватизације (PRIHZ) од инвестиција по запосленом (INVZ) гласи:

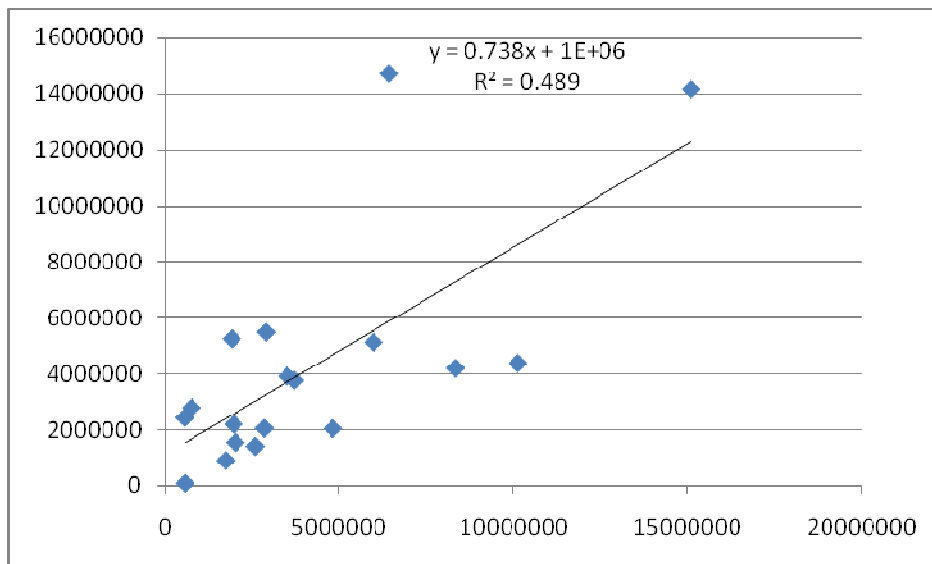
$$\text{PRIHZ} = 1.157.439,834 + 0,738 \cdot \text{INVZ} \quad (3.8.)$$

t: (1,096) (3,916)
 $R^2=0,4895$ DW=2,160

Коефицијент детерминације показује умерени степен објашњености варијација прихода помоћу инвестиција, веза је умерена до јака (коефицијент корелације 0,7). t-статистика показује да оцењена вредност константе није значајна, али је високо значајна оцењена вредност параметра уз зависну варијаблу (ризик грешке $p=0,14\%$). Дарбин-Вотсон статистика показује да не постоји значајна аутокорелација.

На следећој слици је представљен дијаграм растурања и линија линеарне регресије у овом случају.

Слика 3-15: Дијаграм растурања Инвестиције по запосленом након приватизације и Пословни приходи по запосленом након приватизације са линијом линеарне регресије



Због релативно високе вредности коефицијента детерминације можемо закључити да релативна вредност инвестиција (по запосленом) утиче на релативну вредност

пословних прихода (по запосленом). Према оцењеној једначини на јединицу инвестиција долази пораст прихода по запосленом од 0,74 динара.

Овај закључак је посебно важан јер показује да су реализоване инвестиције имале утицаја на побољшање перформанси посматраних предузећа и да су купци који су више инвестирали у предузећа након приватизације остварили и веће пословне приходе. Закључак је логичан и истиче значај инвестиционог улагања код предузећа која су прошла поступак приватизације.

3. РЕЗУЛТАТИ ПОСТУПАКА РЕСТРУКТУРИРАЊА

Појам реструктурирања предузећа се може најједноставније дефинисати као скуп активности које предузеће предузима ради побољшавања пословних перформанси у односу на постојеће стање (Lieberman, 1990).

У овом раду се пре свега говори о пословном реструктурирању, где се сам процес реструктурирања састоји од низа активности које имају за циљ организационе, технолошке и кадровске промене, увођење нових елемената тржишног наступа (маркетинга) предузећа, увођење нових метода и техника управљања фирмом (менаџмент), промену производних линија и/или понуде производа и др. У том смислу се разликују два типа пословног реструктурирања предузећа, и то: 1) дефанзивно и 2) стратешко реструктурирање.

Дефанзивно реструктурирање се везује за различите облике смањивања трошкова, као што су редукција броја запослених, затварање појединих погона или фабрика, елиминација или смањење неисплативих производа и услуга, као и разне видове реорганизације (нпр. формирање трошковних или профитних центара, измештање појединих активности ван предузећа (енг. outsourcing), одвајање основне делатности од споредних и др. Ови облици реструктурирања обично не захтевају већа улагања и могу се применити и у условима недостатка капитала, што је карактеристика привреда у транзицији. У наставку рада ће се видети како је дефанзивно реструктурирање коришћено као поступак примењен у програмима реструктурирања предузећа, као припремна фаза за приватизацију предузећа и продају.

Стратешко реструктурирање, с друге стране, подразумева и већа инвестициона улагања, при чему се разликују тврдо и меко стратешко реструктурирање. Тврдо стратешко реструктурирање се односи на инвестиције у нове фабрике или погоне, инвестиције у нове технологије и нове производе итд. Меко стратешко реструктурирање обухвата улагања у тржишни наступ и у истраживање и развој (енг. R&D). Оваква врста реструктурирања подразумева релативно велике инвестиције додатног (новог) капитала, што захтева и прилив средстава, и то најчешће споља из иностраних извора. Оваква врста реструктурирања је најчешће примењена након приватизације од стране стратешких инвеститора, што се може сагледати и кроз примере који су били предмет истраживања у претходном поглављу.

3.1. ЕФЕКТИ РЕСТРУКТУРИРАЊА НА ПОСТУПАК ПРИВАТИЗАЦИЈЕ

Различити фактори интерне, као и екстерне природе (пре свега дугогодишње деловање санкција и некадашњи "модел" пословања великих друштвених

предузећа) довео је до погоршања пословне позиције већине некада значајних, претежно извозно оријентисаних предузећа и њихов улазак у стање оперативне, па и стратегијске кризе. То је наметнуло потребу за предузимањем корених промена у циљу обезбеђивања опстанка, односно промена целокупне структуре ових предузећа. У таквим околостима спровођење успешних промена било је велики изазов.

За ефикасно спровођење неопходних радикалних промена неопходан је плански приступ који подразумева одговарајућу дијагнозу, формулисање стратегије реструктурирања и подршку и напор за њену адекватну имплементацију. Такође, спровођење промена у односу на дотадашњи начин организовања и пословања захтева времена, финансијских средстава, али и промена у менталној свести запослених. На жалост, код нас су били видљиви отпори везани за имплементацију промена. Противљење је присутно када је у питању сам концепт спровођење промена, као и предложени начин имплементације. Проблем отпора променама представља често главну препреку успешној примени процеса реструктурирања, а најчешће доводи до значајног одуговлачења са спровођењем неопходних промена.

Код менаџмента је најчешће уочено одсуство спремности да се уђе у реструктурирање. Уместо да раде на оспособљавању предузећа за пословање у потпуно другачијим условима пословања, напори менаџмента су углавном усмерени на задржавање превазиђених начина пословања или на тражење различитих видова подршке од стране државе (субвенције и сл.).

У наставку је дата SWOT анализа предузећа у поступку реструктурирања. Закључује се да је углавном реч о предузећима у којима слабости и опасности преовладавају над предностима и шансама. Успешна приватизација ових предузећа, поготову без опсежних процеса реструктурирања и спровођења крупних промена је тешка, пре свега што најчешће не постоји изражен интерес потенцијалних инвеститора за њихову приватизацију, поготову не у садашњем облику, са постојећим нивоом конкурентности, пословним перформансама и тржиштем којим она тренутно располажу.

Табела 3-27: SWOT анализа великих неприватизованих предузећа у поступку реструктурирања

Предности предузећа	Слабости предузећа
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Дуга традиција и производно искуство ❖ Искусна и обучена радна снага ❖ Велика површина грађевинских објеката ❖ Значајни производни капацитети 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Висока задуженост ❖ Застарела производна опрема и технологија ❖ Превазиђен производни програм ❖ Сужено тржиште ❖ Велики број запослених, неадекватна квалификациона и старосна структура запослених ❖ Високи фиксни трошкови и неконкурентност ❖ Нерешени имовинско правни односи

	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Бројни судски спорови ❖ Хроничан недостатак сопствених обртних средстава ❖ Недостатак капитала и превазиђени начин пословног понашања
Шансе	Опасности
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Смањење дугова кроз финансијско реструктурирање ❖ Имплементација социјалних програма ❖ Инвестициона улагања у савремене производне технологије и развој производа кроз приватизацију ❖ Могућности за повећање продаје на домаћем и европском тржишту кроз приватизацију од стране стратешких партнера 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Наразумевање поверилаца за постојећу ситуацију ❖ Интензивирање конкуренције мањих домаћих и великих страних произвођача ❖ Неефикасан систем решавања правних спорова ❖ Политичка нестабилност, економска нестабилност и социјални проблеми

Законом о приватизацији предвиђене су као методе приватизације продаја јавним тендером и јавном аукцијом. Поред тога предвиђен је и поступак реструктурирања који претходи приватизацији предузећа једним од наведених метода. Циљ реструктурирања је омогућавање успешне приватизације. Поступак реструктурирања уређен је Законом о приватизацији и Уредбом о поступку и начину реструктурирања предузећа и других правних лица, а спроводи га Агенција за приватизацију.

Разлози због којих предузећа која подлежу реструктурирању нису привлачна потенцијалним купцима су: презадуженост - негативан капитал, велики вишкови радника у комбинацији са ниском продуктивношћу, неадекватна микро и макро организација предузећа са недовољно интегрисаним погонима и делатностима и техничко-технолошка и физичка застарелост средстава. Ови фактори најчешће кумулативно делују и утичу на неопходност увођења предузећа у поступак реструктурирања.

Критеријуми који опредељују идентификацију предузећа за реструктурирање су:

- непостојање заинтересованих купаца
- мала солвентност предузећа
- постојање производних програма који могу подстаћи опоравак и
- национални и регионални значај предузећа.

У дијагностичком извештају у ком се даје анализа стања предузећа предлаже се и концепт реструктурирања који се касније укључује у Програм реструктурирања:

- Предлаже се организационо-статусно реструктурирање предузећа тренутно организованог као јединствено дељиво или недељиво предузеће,
- Предлаже се финансијско реструктурирање у складу са Законом о приватизацији,
- Предлаже се концепт за пословне јединице са позитивним капиталом чији је једини проблем неликвидност, и за пословне јединице са негативним капиталом,
- Одређивање вишка запослених као основе за израду социјалног програма,
- Начин продаје капитала и/или имовине предузећа.

Програм статусно-организационих промена и финансијске консолидације подразумева спајање, поделу, промену облика, продају дела или целине предузећа, пренос имовине на други правни субјект, споразумно или принудно поравнање са повериоцима, санацију путем преузимања дуга, конверзију дуга у основни капитал, напуштање непрофитабилних послова и промену броја запослених. Циљ ових промена је укидање непрофитних пословних јединица и реорганизација профитних центара. Повериоци се јавно обавештавају да пријаве своја потраживања предузећу у року од 15 дана од дана доношења Одлуке о реструктурирању. Презадуженост предузећа, неажурност књиговодства и неусаглашени дужничко-поверилачки односи налажу поступке усаглашавања стања потраживања са свим повериоцима.

Социјални програм се израђује од стране предузећа, уз подршку Републичког завода за тржиште рада, Министарства за економију и регионални развој и Министарства за рад и запошљавање. Предузеће треба да оцени које његове целине је још могуће ревитализовати и да да реалну процену потреба за радницима. За раднике који остају без посла треба сагледати старосну и квалификациону структуру ради избора правих мера за решавање њиховог статуса и дефинисати технолошке вишкове који ће се јавити у будућности као резултат модернизације.

Једно скорије истраживање (Сеговић, 2006) указује на неколико карактеристичних разлика између типа власништва и односа према реструктурирању. На узорку испитаних предузећа показало се да су друштвена предузећа највише склона дефанзивним мерама реструктурирања. Ове мере воде ка смањењу запослености и затварању старих фабрика и производних линија. Насупрот томе, приватизоване фирме предводе у активностима као што су отварање нових фабрика и производних линија, као и унапређење постојећих. Према истом истраживању, највиши раст продаје забележен је у новом приватном сектору, затим у приватизованим фирмама, а најмањи у друштвеним предузећима.

Кроз мере које се предвиђају програмима реструктурирања друштвених предузећа може се уочити да се овакве мере односе на дефанзивни начин реструктурирања, док се приватизационим уговорима потенцирају мере стратешког реструктурирања и будући купци обавезују на инвестициона улагања и задржавање постојећих радних места уз могуће повећање запослености.

Реструктурирања неприватизованих, посебно великих предузећа, представљало је, и још увек представља, један од највећих изазова, од чије успешности битно зависе и укупне пословне перформансе привреде Србије. Међутим, реструктурирање је често процес који прати низ непожељних ефеката, који између осталог укључује напуштање превазиђених производњи, смањење броја запослених и затварање једног броја предузећа у поступку стечаја. Међутим, што пре дође до промене привредне структуре и промена у начину пословања, то се брже остварују претпоставке за унапређење конкурентности и повећање укупне ефективности и ефикасности пословања. Све то упућује на нужност спровођења интензивних процеса приватизације и реструктурирања, с обзиром да се са превазиђеном структуром привреде и неекономичним начином пословања не може рачунати на успешније резултате привређивања реалног сектора привреде Србије.

3.2 КОМПАРАЦИЈА СПРОВЕДЕНИХ ПРОДАЈА КАПИТАЛА И ИМОВИНЕ ПРЕДУЗЕЋА ИЗ ПОСТУПКА РЕСТРУКТУРИРАЊА

Реструктурирање је поступак који за циљ треба да има омогућавање односно стварање услова за успешну приватизацију. По окончању поступка реструктурирања, предузеће би требало да буде приватизовано једним од метода продаје – тендер или аукција. Иницијална идеја коју је Закон о приватизацији поставио је спровођење поступка реструктурирања, уз отпуст обавеза према државним и евентуално комерцијалним повериоцима, како би се створили предуслови да предузеће растерећено обавезама из претходног периода буде атрактивно за потенцијалне стратешке партнере. У почетку приватизације и јесте био примењен овакав концепт код предузећа која су у првој фази ушла у поступак реструктурирања. Продаје капитала које су се одвијале у периоду приватизације 2004. – 2007. год. за предузећа која су прошла поступак реструктурирања су донекле имале успешан исход. У наставку ће бити детаљнији подаци о овим приватизацијама.

У каснијем периоду, како отпуст дуга није могао да утиче у великој мери на растерећење обавеза (значајно увећане обавезе предузећа у периоду након 2004. год. које нису предмет отпуста), а с обзиром на све захтевнији став потенцијалних стратешких инвеститора да желе да кроз приватизацију добију чиста предузећа (без обавеза, са редукованим бројем запослених) или појединачне погоне које би купили као имовинске целине, Агенција за приватизацију све више одступа од првобитног концепта реструктурирања. Прибегава се више распарчавању предузећа, продаји имовинских целина, или појединачних зависних друштава, уз обавезу преузимања одређеног броја запослених од стране купаца, да би касније оно што преостане од предузећа било предмет стечајног поступка. Приватизација таквих предузећа, где је најзначајнији део имовине отуђен заједно са радницима који су напустили предузеће, било кроз социјални програм од стране државе, или тако што су преузети од стране новог власника, више и нема смисла, већ предузеће с обзиром да нема услова за наставак делатности, у складу са Законом о привредним друштвима улази у поступак ликвидације односно стечаја, у

зависности од нивоа обавеза и вредности имовине. Од продатих имовинских целина у поступку реструктурирања намирују се првенствено хипотекарни повериоци, и то непосредно након продаје, док се од преосталих средстава (уновчене имовине) намирују сви остали повериоци и то у поступку ликвидације односно стечаја. Овакав концепт омогућава да купци добију чисту имовину са селектованим бројем радника, коју купују према процењеној вредности, уз евентуалне подстицаје од стране државе (у случају инвестирања и отварања нових радних места), што даје додатну вредност и атрактивност оваквој врсти продаје. У периоду од 2007. год. па на даље забележен је много већи број продаја имовине предузећа из поступка реструктурирања, у односу на продају капитала односно конкретну приватизацију предузећа из поступка реструктурирања.

Оно што се испоставило као проблем код продаје имовине у поступку реструктурирања предузећа је контрола испуњења уговорних обавеза од стране купаца. С једне стране купци преузимају – купују имовину, међутим такву продају врло често прате одређене обавезе које су наметнуте новом власнику, аналогно оним обавезама које предвиђа закон о приватизацији. Тако је купац у обавези да упосли одређени број радника, да испоштује социјални програм, да инвестира у купљену имовину, да се бави одређеном делатношћу у неком наредном периоду, уз остварење одређеног нивоа прихода из те основне делатности и обавезом континуитета делатности. Уз све то, купац има рестрикцију када се ради о продаји односно отуђењу купљене имовине на било који други начин.

Идеја се чини одлична, и прати смисао приватизације, међутим контрола и евентуално санкционисање лошег поступања купца се доводе у питање. У једном броју уговора о продаји имовинских целина из поступка реструктурирања, уговорена је контрола од стране субјекта реструктурирања. Ово је прилично бесмислен концепт, јер пребацивање контроле на предузеће које нема кадровски нити финансијски потенцијал за праћење извршења уговорних обавеза заиста не може бити добро решење. Па чак и у случају да предузеће констатује да купца треба санкционисати, или раскинути уговор са истим, јер не испуњава уговорне обавезе, остаје само могућност утужења за раскид и дуготрајног вођења судског поступка са неизвесним исходом. У другим случајевима код продаје имовине предузећа у поступку реструктурирања, уговорена је контрола Агенције за приватизацију. Ово је у ствари случај у свим скоријим продајама имовинских целина, јер поучена искуством из претходног периода, Агенција уводи обавезу контроле с њене стране. Ово сада смисленије решење опет носи са собом други проблем. Шта се дешава у случају да контрола покаже да купац имовине крши уговорне обавезе које је преузео према Уговору о продаји? Не постоји могућност аутоматског раскида уговора у складу са Законом о приватизацији, као што је то случај код продаје капитала, где су јасно предвиђене законске консеквенце у случају раскида. Постоји могућност наплате гаранције, уколико је иста била предвиђена уговором и уколико је купац обезбедио гаранцију, или пак опет раскид уговора који би био покренут од стране предузећа у поступку реструктурирања. Наравно опет дуготрајан неизвестан поступак. Додатни проблем код продаје имовине предузећа у поступку реструктурирања је што повериоци, уколико нису

обезбеђени (хипотекарни) чекају јако дуго на наплату потраживања, што ствара додатни притисак и негативан став према оваквом виду реструктурирања. Заправо непостојање добро осмишљених и јасних законских решења која би омогућила продају имовине предузећа из поступка реструктурирања и праћење обавеза купаца, уз намирење поверилаца и окончање реструктурирања, овде представља проблем за разматрање и решавање у наредном периоду.

Продаја капитала предузећа из поступка реструктурирања

У наредне две табеле је дат приказ предузећа из поступка реструктурирања која су приватизована, односно код којих је дошло до продаје капитала методом јавног тендера или јавне аукције. Од укупно 15 предузећа из поступка реструктурирања која су продата на тендеру остварени су приходи од 29,7 милиона евра уз преузете обавезе инвестирања у износу од 132 милиона евра. Од тога је 8 уговора о продаји раскинуто, тако да је успешност приватизације предузећа из поступка реструктурирања која су продата на тендеру мања од 50%. Два предузећа из поступка реструктурирања су приватизована методом јавне аукције, са остареним приходима од 6,3 милиона евра и инвестицијама од 0,6 милиона евра. Ови уговори су и даље на снази – нису раскинути. Све досадашње продаје капитала – приватизације предузећа из поступка реструктурирања су се реализовале у периоду од 2004 – 2008 год., с тим да је највећи број продаја остварен у 2006. год.

Табела 3-28: Предузећа из поступка реструктурирања продата на тендеру

Ред. Бр.	ПРЕДУЗЕЋЕ	СЕДИШТЕ	ДЕЛАТНОСТ	КУПАЦ	ДРЖАВА КУПЦА	ДАТУМ ПРОДАЈЕ	ДАТУМ РАСКИДА	ЦЕНА 000 ЕУР	ИНВ 000 ЕУР
1	Друштвено грађевинско предузеће "ПАРТИЗАНСКИ ПУТ" са п.о., Београд-Звездара	Београд	Изградња саобраћајница, писта и сл.	Preduzeće Za Puteve Beograd	Србија	23.11.2006		400	2.100
2	Индустрија пољопривредних машина "ЗМАЈ" АД у реструктурирању, Београд-Звездара	Београд	Производња осталих машина за пољопривред	Figra Doo (Konzorcijum) - Zmaj (Beograd)	Србија	22.12.2006		1.005	6.000
3	Акционарско друштво за производњу каблова и проводника "НОВОСАДСКА ФАБРИКА КАБЕЛА" у реструктурирању, Нови Сад	Нови Сад	Производња изоловане жице и каблова	East Point Holdings Limited	Кипар	23.01.2009		95	11.376
4	"СЕВЕР ХОЛДИНГ ИНТЕРНАЦИОНАЛ" акционарско друштво, Суботица	Суботица	Холдинг послови	Atb Austria	Аустрија	31.12.2004		4.100	16.100
5	Компанија "ХИСАР" акционарско друштво, Прокупље	Прокупље	Производња осталих кондиторских производа	Pionir D.O.O.	Србија	24.10.2006		330	10.245
6	Холдинг "Индустрија хемијских производа Прахово" а.д. у реструктурирању, Неготин	Неготин	Холдинг послови	Neochimiki L.V. Lavrentiadis S.A.	Грчка	26.10.2007		5.000	20.000
7	Акционарско друштво "Ливница" Кикинда - пословни систем, Кикинда	Кикинда	Ливење гвожђа	Cimos D.D.	Словенија	05.09.2004		500	13.200
8	Акционарско друштво индустрија одеће "ПРВИ МАЈ" у реструктурирању, Пирот	Пирот	Производња остале одеће	Irva Investicije Doo (Konzorcijum) - Prvi Maj (Pilot)	Србија	07.03.2007	11.06.2010	1.750	4.000
9	Хемијска индустрија "ХИПОЛ" акционарско друштво у реструктурирању, Озаци	Озаци	Производња пластичних маса, примарни обли	Orka D.O.O.	Словенија	31.08.2006	17.12.2010	301	2.600
10	Грађевинско предузеће "ГРАЂЕВИНАР" д.о.о. у реструктурирању, Ниш	Ниш	Остали грађевински и специјализовани радови	Irva Investicije Doo	Србија	04.06.2008	03.07.2009	150	4.000
11	Друштвено предузеће за производњу вештачких ђубрива и азотних једињења "ХИП АЗОТАРА" са п.о., Панчево	Панчево	Производња ђубрива и азотних једињења	Univerzal Holding Ad (Konzorcijum) - Hip Azotara	Србија	11.04.2006	09.01.2009	13.100	30.000

	Панчево			(Pančevo)					
12	Друштвено предузеће за производњу конфекције и тканина, экспорт-импорт, трговина "ЈАВОР", Ивањица	Ивањица	Производња рубља	Univerzal Doo (Konzorcijum) - Javor (Ivanjica)	Србија	30.12.2005	23.07.2010	250	500
13	Друштвено предузеће "НИШКА ИНДУСТРИЈА ТЕКСТИЛА РАТКО ПАВЛОВИЋ - НИТЕКС", Ниш	Ниш	Производња предива памучног типа	Irva Investicije Doo (Konzorcijum) - Niteks (Niš)	Србија	09.11.2006	07.05.2010	2.250	4.000
14	Модна конфекција "РУДНИК" экспорт-импорт АД, Горњи Милановац	Горњи Милановац	Производња других одевних предмета и прибора	Irva Investicije Doo (Konzorcijum) - Rudnik (Gornji Milanovac)	Србија	15.12.2006	07.05.2010	400	1.000
15	Текстилни комбинат "ЉУБИША МИОДРАГОВИЋ" друштвено предузеће у реструктурирању, Пријеполје	Пријеполје	Производња тканина памучног типа	Beocotton Doo (Konzorcijum) - Ljubiša Miodragović (Prijepolje)	Србија	15.12.2006	17.06.2008	120	300
Укупно Цена / Инвестиције:								29.751	132.021
Предузећа код којих су потписани уговори о продаји али није дошло до реализације трансакције (није уплаћена цена) и уговори су раскинути пре наступања Дана испуњења									
1	"ИНДУСТРИЈА МАШИНА И ТРАКТОРА" акционарско друштво у реструктурирању, Београд-Нови Београд	Београд	Производња трактора за пољопривреду	Home Art & Sales Services	Швајцарска	10.04.2008	16.05.2008	121.111	10.270
2	РУДАРСКО - ТОПИОНИЧАРСКИ БАСЕН БОР - ГРУПА, Бор	Бор	Холдинг послови	Cuprom S.A.	Румунија	05.03.2007	25.04.2007		
3	РУДАРСКО - ТОПИОНИЧАРСКИ БАСЕН БОР - ГРУПА, Бор	Бор	Холдинг послови	Конзорцијум А-Тец Minerals&Metals Holding Gmbh, A-Tec Industries Ag, Montawerke Brixlegg Ag	Аустрија	07.02.2008	11.04.2008	319.857	
4	ИНДУСТРИЈА МЕСА И КОНЗЕРВИ 29. НОВЕМБАР АД СУБОТИЦА - У РЕСТРУКТУРИРАЊУ, Суботица	Суботица	Производња и обрада животињског меса	Konzorcijum Tru Company Doo, Agriacoop Doo I	Србија	04.04.2008	26.06.2008	98	10.000

Извор: Агенција за приватизацију

Табела 3-29: Предузећа из поступка реструктурирања продата на аукцији

Ред. Бр.	ПРЕДУЗЕЋЕ	СЕДИШТЕ	ДЕЛАТНОСТ	КУПАЦ	ДРЖАВА КУПЦА	ДАТУМ ПРОДАЈЕ	ДАТУМ РАСКИДА	ПРОДАЈНА ЦЕНА 000 ЕУР	ИНВЕСТИЦИЈЕ 000 ЕУР
1	"ЗОРКА-ПЛАСТИКА" у реструктурирању , Богатић	БОГАТИЋ	Производња плоча и сл. од пластичних маса	Ultra D.O.O	Србија	28.06.2007		160	113
2	БЕОГРАДСКИ ВУНАРСКИ КОМБИНАТ", Београд-Палилула	БЕОГРАД	Производња тканина вуненог типа	Vorex Trade Doo	Србија	27.09.2007		6.214	524
Укупно Цена/Инвестиције:								6.374	637

Извор: Агенција за приватизацију

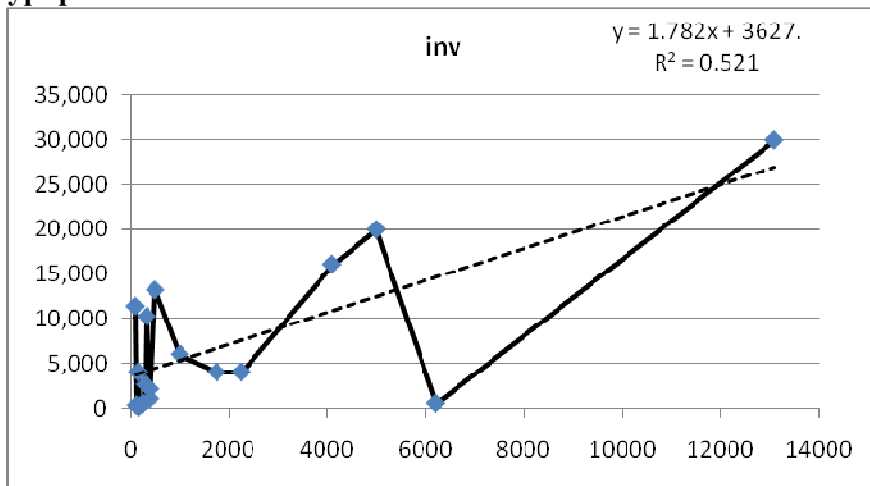
У следећем моделу је претпостављена линеарна зависност између преузетих обавеза за инвестирање (објашњена варијабла) и цена постигнутих продајом предузећа из поступка реструктурирања (објашњавајућа варијабла) на тендеру (15 предузећа) односно аукцији (2 предузећа). Подаци су сређени по растућој вредности цена у следећој табели.

Табела: 3-30: Износи цена и инвестиција код продатих предузећа из поступка реструктурирања по растућем редоследу

Редни број	Продајна цена 000 ЕУР	Планиране инвестиције 000 ЕУР
i	cen	inv
1	95	11.376
2	120	300
3	150	4.000
4	160	113
5	250	500
6	301	2.600
7	330	10.245
8	400	2.100
9	400	1.000
10	500	13.200
11	1.005	6.000
12	1.750	4.000
13	2.250	4.000
14	4.100	16.100
15	5.000	20.000
16	6.214	524
17	13.100	30.000

Следећи дијаграм приказује кретање планираних вредности инвестиција (вертикална оса, у хиљадама ЕУР) у зависности од продајне цене (хоризонтална оса, у хиљадама ЕУР). На дијаграму су приказани и права регресије, једначина линеарне регресије и вредност коефицијента детерминације.

Слика 3-16: Дијаграм растурања и линија регресије за предузећа из поступка реструктурирања



Оцењени регресиони модел је:

$$INV = 3627,629 + 1,782 * CEN \quad (3.9.)$$

t: (2,094) (4,039)
 $R^2=0,5210$ DW=2,499

који показује просечно кретање вредности планираних инвестиција у функцији продајне цене.

Оцењена константа (хипотетичка вредност инвестиција за цену једнаку нули) износи 3627,63 хиљада ЕУР, а у просеку при јединичном повећању цене (за 1000 ЕУР) долази до повећања инвестиција за 1,78 хиљада ЕУР.

Следећа табела садржи потребне податке за тестирање модела (INV је вредност инвестиција, CEN су продајне цене и С је константа):

Табела 3-31: Оцењивање модела и тест статистике

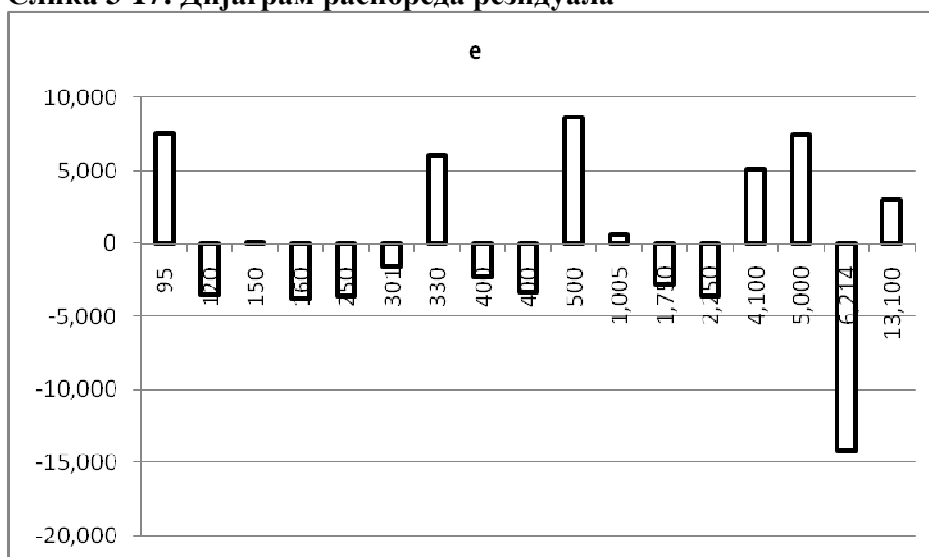
Зависна варијабла: INV				
Метод: обични најмањи квадрати				
Узорак: 1 до17				
Варијабла	Оцењени параметар	Стандардна грешка	t-статистика	Ризик грешке
C	3627,6290	1732,478	2,0939	0,0537
CEN	1,7824	0,441247	4,0394	0,0011
Коефицијент детерминације	0,5210	Просек зависне варијабле	7415,1760	
Стандардна	6006,5770	Стандардна	8403,4160	

грешка регресије		девијација зависне варијабле		
Збир квадрата резидуала	541000000,00	F-статистика	16,3168	
		Ризик грешке	0,00107	

Ризик грешке $5,37\% > 5\%$ показује да константа није статистички значајна, међутим то нема посебан значај у овој анализи. Ризик грешке $0,11\% < 1\%$ указује на високу статистичку значајност оцењеног параметра уз независну варијаблу, из чега можемо закључити да постоји високо значајна веза између цена и вредности инвестиција. Исто показује и коефицијент детерминације $R^2=0,5210$, који значи да је 52,10% свих варијација зависне променљиве објашњено променама независне променљиве; веза је јака, вредност коефицијента корелације је 0,722. F-тест са ризиком грешке $0,107\% < 1\%$ означава да постоји значајан утицај независне на зависну променљиву, и да је коефицијент детерминације високо статистички значајан. Пошто се ради о регресији с константом и једним регресором, подразумева се да ова статистика доводи до једнаких закључака као и одговарајући t-тест. DW-статистика показује да не постоји значајна аутокорелација.

Код модела овог типа је интересантно испитати која су то осматрања која значајно одступају од осталих парова података, због своје екстремне вредности, чиме би и искривили оцењени модел. У првом кораку дајемо преглед резидуала, тј. одступања између оригиналних и моделом оцењених вредности зависне варијабле на следећем дијаграму.

Слика 3-17: Дијаграм распореда резидуала



Највећа апсолутна вредност резидуала је код 16. осматрања. Применићемо Куково одстојање (Cook's distance) као меру за ефекат изостављања осматрања:

$$D_i = \frac{\sum_{j=1}^n (\hat{Y}_j - \hat{Y}_{j(i)})^2}{k \cdot \hat{\sigma}^2} \quad (3.10)$$

где је:

D_i Куково одстојање

\hat{Y}_j оцењена вредност j -тог осматрања из оцене модела са свим осматрањима

$\hat{Y}_{j(i)}$ оцењена вредност j -тог осматрања из оцене модела са изостављеним i -тим осматрањем

k број оцењених параметара модела (у овом примеру 2)

$\hat{\sigma}^2$ непристрасна оцена варијансе грешке модела.

Модел оцењен са изостављеним 16. осматрањем гласи:

$$\begin{aligned} \text{INV(ocena bez 16.)} &= 3826,468 + 2,150 \cdot \text{CEN} & (3.11) \\ \text{t:} & (2,839) \quad (5,963) \\ & R^2=0,7175 \quad DW=2,083 \end{aligned}$$

са већом вредношћу коефицијента детерминације и са статистичком значајношћу оба оцењена параметра (ризик грешке 1,31% за константу и <0,1% за параметар уз независну варијаблу).

Следи:

$$D_{16} = 41384858,05/2 \cdot 6006,5770^2 = 0,5735 \quad (3.12)$$

У литератури постоје различити предлози за критичну вредност D_i , овде предлагемо величину $4/n$ (према Vollen, Jackman 1990) који у нашем примеру износи:

$$\frac{4}{n} = \frac{4}{17} = 0,2353 \quad (3.13)$$

Пошто је израчунато одстојање веће од критичне вредности, може се закључити да се ради о екстремном осматрању, односно да су инвестиције код 16. осматрања ("Београдски вунарски комбинат", Београд) екстремно ниске у односу на просечна улагања осталих компанија.

Када смо посматрали сва предузећа која су била предмет тендерске продаје, нисмо могли да уочимо линеарни регресиони модел када смо испитивали однос купопродајне цене и минималних инвестиција, већ је овом скупу предузећа највише одговарао квадратни модел са конвексном функцијом. Код предузећа из поступка реструктурирања је уочен линеарни регресиони модел и линеарна

зависност купопродајне цене и инвестиција. Ово се може објаснити чињеницом да је код предузећа из поступка реструктурирања ипак била већа потреба за инвестирањем, а некад су чак и захтеване минималне инвестиције у унапред одређеном износу, тако да потенцијални купци нису могли да умање вредност инвестиција услед плаћања веће купопродајне цене. Овде се уочава да инвестиције расту са порастом купопродајне цене. Ипак, треба имати у виду да код предузећа из поступка реструктурирања нису постигнути велики износи купопродајних цена, за разлику од неких атрактивних предузећа која су продата путем јавног тендера, где су цене у неким случајевима премашиле 100 милиона евра. Код предузећа из поступка реструктурирања највиша постигнута продајна цена је износила нешто више од 13 милиона евра, док су највеће уговорене инвестиције биле 30 милиона евра (предузеће ХИП „Азотара“ Панчево у реструктурирању), која продаја се не може окарактерисати успешном, имајући у виду да је уговор о продаји раскинут након пар година од приватизације и да купци нису испунили обавезу инвестирања која је преузета уговором.

Продаја имовине предузећа из поступка реструктурирања

Када посматрамо продаје имовине предузећа из поступка реструктурирања, можемо разликовати две врсте продаје, тј. два начина продаје – продаја путем јавног тендера и продаја путем лицитације. Код јавног тендера, поступак се спроводи у складу са Законом о приватизацији и предвиђа одређене квалификационе критеријуме за потенцијалне купце, дефинисане јавним позивом.

Продаја имовинских целина на тендеру је врло слична продаји предузећа на тендеру. Претпоставља тражење стратешких партнера, испуњење квалификација, обавезу преузимања одређеног броја запослених од стране купца уз поштовање социјалног програма, обавезу инвестирања и одржавања делатности у одређеном периоду. Веће и значајније имовинске целине предузећа (у неким случајевима комплетна имовина друштва) продате су путем јавног тендера.

Код предузећа у поступку реструктурирања, до сада су продате 4 имовинске целине путем јавног тендера, од чега су остварени приходи од око 178 милиона евра. Најзначајнија трансакција је била продаја имовине предузећа Интернационал ЦГ – имовинска целина у Блоку 20 у Београду која обухвата хотел Continental и Генекс апартаменте, која је продата за 148,8 милиона евра (табела у Прилогу 2). Све продаје су реализоване у периоду 2008. – 2010. год.

Продаја имовине на лицитацији је спровођена најчешће за мање имовинске целине, мада има изузетака. У појединим случајевима су постојали квалификациони услови за купце, мада је најчешће продаја спровођена без посебних услова за инвеститоре, осим оних законских ограничења у смислу члана 12 Закона о приватизацији. Овде је чест случај да су купци физичка лица, за разлику од продаја на тендеру где су увек правна лица инвеститори или носиоци конзорцијума.

Разликујемо две врсте продаја имовине на лицитацији – продаја имовинске целине и продаја зависног друштва. У Прилогу 3 и Прилогу 4 дат је детаљан приказ продаја имовине на лицитацији спроводених на претходна два начина. Продаје имовинских целина на лицитацији су вршене у периоду од 2006. – 2010. год, што уједно прати промену концепта реструктурирања која је описана на почетку. Посебне продаје зависних друштава предузећа из поступка реструктурирања, пре свега друштава која нису везана за основну делатност су спровођене још од 2004. год., као саставни део стратегије реструктурирања.

Приходи остварени од продаје имовинских целина на лицитацији су достигли око 35,5 милиона еур, док су приходи остварени од продаје зависних друштава предузећа из поступка реструктурирања реализовани у износу од око 2 милиона еур.

Из наведеног прозилази да су укупни приходи остварени кроз продају имовине предузећа из поступка реструктурирања износили 215,5 милиона еур, док су продајом капитала постигнуте цене у укупном износу од 36 милиона еур.

Закључује се да је већи број продаја остварен кроз продају имовине предузећа из поступка реструктурирања у односу на продају капитала, као и да су далеко већи приходи остварени на овај начин. Међутим, за разлику од продаја капитала, где након намирења поверилаца из отпуста, преостала средства се трансферишу у буџет, код продаје имовине приходи су намењени за намирење свих поверилаца предузећа, и не очекује се да ће преостати средстава за буџет када дође до окончања поступка намирења поверилаца.

3.3 РЕЗУЛТАТИ ПРИВАТИЗАЦИЈЕ ПРЕДУЗЕЋА ИЗ ПОСТУПКА РЕСТРУКТУРИРАЊА

У овом делу ћемо посматрати резултате приватизације предузећа из поступка реструктурирања и покушати да изведемо одређене закључке.

Да би имали јаснију слику, требало би посебно посматрати предузећа са већинским друштвеним капиталом, за која су донете одлуке о реструктурирању у периоду од 2003. до 2008. год. Ту се налази група предузећа која је у првој фази приватизације отпочела поступак реструктурирања, као припрему и оспособљавање за приватизацију.

У периоду од 2003. до 2008. год. покренут је поступак реструктурирања за 46 предузећа са већинским друштвеним капиталом. Реструктурирање је обухватило и њихова зависна друштва, за која су у већини случајева донете посебне одлуке о реструктурирању. Ми ћемо се осврнути на резултате реструктурирања матичних друштава, с обзиром да су зависна друштва најчешће пратила судбину матичних.

Из претходне анализе закључујемо да је од укупно 46 предузећа са већинским друштвеним капиталом која су уведана у реструктурирање у овом периоду, 17

приватизовано продајом капитала. Од тога 8 приватизација је окончано неуспешно раскидом уговора о продаји, што је резултовало да се ова предузећа, сада са државним капиталом, поново нађу у поступку реструктурирања. Пример неуспелих приватизација из поступка реструктурирања су предузећа из текстилне индустрије (Први Мај, Јавор, Нитекс, Рудник) која су приватизована, али су раскинути уговори услед непоштовања уговорних обавеза, тако да се ова предузећа поново налазе у поступку реструктурирања, најалост у лошијем стању за приватизацију него што је то било случај у првом реструктурирању. Овде без правих мера од стране државе и осмишљавања концепта реструктурирања који ће довести озбиљног стратешког инвеститора не постоји могућност решавања статуса текстилних фабрика које упошљавају значајан број запослених. Стање у текстилној индустрији, са конкуренцијом са тржишта Кине и Турске, отежава већ лошу ситуацију на тржишту и позицију ових предузећа из реструктурирања.

Од поменутих 46 предузећа из реструктурирања, код само 4 предузећа је дошло до окончања реструктурирања након продаје имовинских целина (Рекорд, Вискоза, Србијанка, Филип Кљајић). Ово само говори у прилог томе да у случају стратегије реструктурирања која предвиђа појединачне продаје више имовинских целина кроз поступак реструктурирања, овај процес је дуготрајан и очигледно се у већини случајева још увек није завршио. Сва остала предузећа (укупно 25 – табела у наставку) су отпочела поступак реструктурирања и највећи број њих има усвојене Програме реструктурирања. Међутим, њихово реструктурирање није завршено, нека су умала и више неуспелих покушаја продаје, док је код других успешно окончана продаја једног дела имовине. Очигледно је да када се ради о овим предузећима која се већ низ година налазе у поступку реструктурирања, држава дефинитивно мора да донесе одлуке и примени неопходне мере како би се ови дуготрајни поступци окончали. Највећи проблем је код већине социјалног карактера и постоји ризик покретања стечаја, уколико питање запослених не буде третирано пре тога кроз социјалне програме или упошљавање од стране нових власника.

У периоду од 2003. до 2008. год. донете су одлуке о реструктурирању и за 3 предузећа са већинским државним капиталом, тако да се заправо 28 предузећа за која су донете одлуке о реструктурирању у овом периоду и даље налазе у истом поступку у 2011. год.

Када посматрамо резултате реструктурирања односно приватизације ових горе поменутих предузећа, исти се не могу оценити позитивно. Већина реструктурирања није окончана, док је код окончаних поступака преко 50% приватизација завршено раскидима уговора о продаји.

Међутим, оно што се дешава након 2008. год. је много проблематичније и захтева посебну анализу. Број предузећа која се налазе у поступку реструктурирања почетком 2011. год. је више пута увећан. Од претходних 28 из периода до 2008. год., у 2011. год. се овај број повећао на 153 матична друштва. То заправо значи да је од 2009. год. Агенција за приватизацију донела одлуке о реструктурирању за 125

предузећа. Како је заправо дошло до тога и да ли постоји стратегија реструктурирања ових предузећа?

Као последица ефеката економске кризе, услед непоштовања уговорних обавеза, велики број уговора о продаји је раскинут у 2009. и 2010. год., па одређене статистике показују да је скоро 30% приватизационих уговора раскинуто. Са изменама законске регулативе и укидањем Акцијског фонда, Агенција за приватизацију постаје титулар капитала код предузећа где је дошло до раскида уговора. Агенција именује привремене заступнике капитала, након професионалног одабира и конкурса који је спроведен, како би заступници са новим менаџментом покушали да побољшају стање у овим предузећима и унапреде резултате пословања. У највећем броју случајева, претходни купци и њихов менаџмент су својим поступањем довели до далекосежних негативних последица по капитал и имовину тих предузећа, уз изузетно погоршање резултата пословања. Велики број таквих предузећа захтева предузимање посебних мера, како би се избегло покретање стечајних поступака. С друге стране, нови Закон о стечају уводи аутоматски стечај као меру за предузећа чији је рачун у блокади преко 2 године. Једини спас од аутоматског стечаја може бити увођење у поступак реструктурирања, јер су то два процеса која се не могу паралелно одвијати. Предузећу се након доношења одлуке о реструктурирању деблокира рачун, и оно може наставити са пословањем без опасности да ће неко од поверилаца покренути стечај. Све ово је условило да је Агенција за приватизацију у периоду од 2009. год. покренула реструктурирање код 61 предузећа, код којих је након приватизације раскинут уговор.

Поред тога у периоду од 2009. год., покренуто је реструктурирање и за 16 предузећа – заштитних радионица и 7 предузећа чије је седиште на територији Косова. Ова реструктурирања су иницирана закључцима Владе РС, мада до сада не постоји било каква стратегија у ком правцу ће се спроводити поступак реструктурирања.

Додатно, за 21 предузеће са већинским државним капиталом покренут је поступак реструктурирања од 2009. год, као и за 20 предузећа са већинским друштвеним капиталом. Чест разлог за покретање реструктурирања је социјалног карактера, имајући у виду да се ради о предузећима са великим бројем запослених и од регионалног значаја.

Од 125 предузећа која су уведена у реструктурирање у периоду од 2009. до 2011. год. (преглед доступан на сајту Агенције за приватизацију: www.priv.rs), поступак реструктурирања није окончан ни код једног, тј. није још увек спроведена приватизација ни једног од ових предузећа, односно делимично је спроведено реструктурирање код неких код којих је дошло до продаје имовине (нпр. Братство Суботица и Застава Електро Рача). Ово је забрињавајући податак, али је и реално стање које говори о томе да се ради о врло проблематичним предузећима, за која у већини не постоји интерес озбиљних стратешких инвеститора за приватизацију и која имају низ проблема са којима се суочавају. Да ли ће озбиљан професионални

менаџмент код њих, без уплива политичких кадрова, довести до побољшања пословања, остаје да се покаже током времена. Свакако ће велики изазов за државу представљати осмишљавање стратегије како спровести и завршити њихово реструктурирање и обезбеди позитивне услове за приватизацију ових предузећа. Надајмо се да реструктурирање не представља само политичку одлуку, која за циљ има замрзавање одређеног стања како би се сакупили политички поени и избегла примена драстичнијих мера за превазилажење затечених проблема.

Табела 3-32: Предузећа у поступку реструктурирања за која је донета одлука о реструктурирању у периоду 2003 – 2008 год.

Р. БР.	Матични број	НАЗИВ ДРУШТВА	Седиште	Делатност	Број запослених	Стање капитала	Статус
1	07198027	"ГОША" Холдинг корпорација АД, у реструктурирању, Смедеревска Паланка	Смедеревска Паланка	Холдинг послови	13	Друштвени капитал 98,52% и акцијски капитал 1,48 %	У реструктурирању - Одлука о реструктурирању од 18.09.2003. године
2	07015488	Предузеће за водне путеве "Иван Милутиновић" – ПИМ АД Београд у реструктурирању	Београд	Изградња хидротехничких објеката	442	Друштвени 89,962% и акцијски капитал 10,038%	Одлука о реструктурирању 07.11.2005.
3	07044097	ДП КОМПАНИЈА ГЕНЕРАЛЕКСПОРТ, Београд у реструктурирању/ Генекс кула	Београд	Делатност холдинг компанија	59	Друштвени 100%	Одлука о реструктурирању 09.08.2007.
4	17230999	ДП "Компанија Интернационал ЦГ" - Београд у реструктурирању	Београд	Консултантске активности у вези са пословањем и осталим управљањем	188	друштвени 100%	Одлука о реструктурирању 09.08.2007.
5	07205210	ДП ПК ДЕЛИШЕС у реструктурирању, Владичин Хан (Продајни Пакети А и Б)	Владичин Хан	Гајење осталог дрвеног, жбунастог и језграстог воћа	23	друштвени 100%	(Одлука донета 20.02.2004.)
6	07908067	ХК "Фонд Инекс-Интерекспорт" АД, Београд у реструктурирању	Београд	Делатност холдинг компанија	15	друштвени 99,98% акцијски 0,02%	У реструктурирању (Одлука донета 28.02.2008.)
7	17118064	"Инекс Хотели" ДП, Београд у реструктурирању (Инекс Златна обала)	Београд	Хотели и сличан смештај	47	друштвени 100%	У реструктурирању (Одлука донета 28.02.2008.)
8	07250509	ИПМ "МАЈДАНПЕК" д.о.о. Мајданпек у реструктурирању	Мајданпек	Производња накита и сродних предмета	406	60% друштвени 40% РТБ Бор	У реструктурирању (Одлука донета 31.07.2006.)
9	17356445	"Иво Лола Рибар	Београд	Производња машина	10	99,93% друштвени	У реструктурирању (Одлука

		Систем", Београд у реструктурирању		за обраду метала		капитал и 0,07% акцијски капитал	донета 23.07.2003.)
10	07210892	Холдинг корпорација "Електронска индустрија" АД, Ниш у реструктурирању	Ниш	Делатност холдинг компанија	24	друштвени 97,70 Фонд за развој РС 2,27 Нишка Банка 0,03	У реструктурирању (Одлука донета 29.06.2006.)
11	7114168	Холдинг корпорација "ШАМОТ – РУДНИЦИ И ИНДУСТРИЈА ШАМОТА", Аранђеловац у реструктурирању	Аранђеловац	Делатност холдинг компанија	430	100% друштвени	У реструктурирању - Одлука о реструктурирању од 04.04.2008. године
12	7114192	Холдинг "Индустрија каблова Јагодина" а.д., у реструктурирању	Јагодина	Производња осталих електронских и електричних проводника и каблова	2306	друштвени 99,35%, акцијски капитал 0,65	У реструктурирању - Одлука о реструктурирању од 27.05.2004. године. Одлука о покретању новог реструктурирања од 27.03.2007. године
13	8005907	ДП "Индустрија стакла" Панчево, у реструктурирању	Панчево	Обликовање и обрада равног стакла	205	друштвени 81,29% Фонд за развој 3,89% капитал РС 14,82%	У реструктурирању (Одлука донета 16.07.2004.)
14	06963382	АД "Индустрија мотора Раковица", у реструктурирању	Београд	Производња моторних возила	783	друштвени 88,2%, Фонд за развој 1,85% и акцијски капитал 9,95%	У реструктурирању (Одлука донета 23.02.2005.)
15	17149113	АД "Индустрија машина и трактора", Београд - у реструктурирању	Београд	Производња машина за пољопривреду и шумарство	880	друштвени 94,5, Фонд за развој 0,36 акцијски капитал 5,14	У реструктурирању одлука од 23.6.2004. (допуна Одлука донета 03.09.2007.)
16	07031637	Акционарско друштво ИНДУСТРИЈА ОБУЋЕ БЕОГРАД - у реструктурирању	Београд-Земун	Производња кожне обуће	202	Друштвени капитал 97,87 % Акцијски капитал 2,13 %	У реструктурирању (Одлука донета 21.02.2005.)
17	07230257	ДП "ВОЋАР", Мерошина- у реструктурирању	Мерошина	Гајење осталог дрвенастог, жбунастог и језграстог воћа	33	100% друштвени	У реструктурирању (Одлука 05.09.2005.)
18	07631600	Друштвено предузеће за производњу и промет ауто делова "21. ОКТОБАР"у	Крагујевац	Производња делова и прибора за возила	311	Друштвени капитал 100%	Одлука о реструктурирању 20.02.2003

		реструктурирању					
19	07130562	РТБ Бор Група Рударско-топионичарски басен Бор у реструктурирању	Бор	Холдинг послови, спољнотрговински промет	93	Друштвени капитал 17,59% РББ 20,41%,РБМ 20,09% ТИР 32,51%,ФЛЖ 2,54% ФОД 2% ИЗП Мајданпек 2.79%	У реструктурирању (Одлука донета 15.10.2004.)
20	07210434	Корпорација "ФАП" а.д., Прибој у реструктурирању	Прибој	Производња моторних возила	1475	Друштвени 86,49973%, акцијски 13,50027%	У реструктурирању (Одлука донета 27.03.2003.)
21	07120591	ЗОРКА ХОЛДИНГ а.д. у реструктурирању Шабац	Шабац	Делатност холдинг компанија	180	друштвени капитал 99,04%	У реструктурирању (Одлука донета 10.07.2002.)
22	07207778	ДП "СВЕТЛОСТ", Бујановац- у реструктурирању	Бујановац	Производња акумулатора, примарних хелија и примарних батерија	5	100% друштвени	У реструктурирању (Одлука од 24.08.2006.)
23	17064169	" ДМБ" Хотелијерство, Београд у реструктурирању	Београд	Хотели и сличан смештај	30	друштвени 100%	У реструктурирању (Одлука донета 03.10.2006.)
24	07016611	"КМГ ТРУДБЕНИК" А.Д. у реструктурирању, Београд	Београд	Изградња стамбених и нестамбених зграда	17	99,97% друштвени капитал 0,03% акцијски капитал	У реструктурирању (Одлука 28.01.2005.)
25	7026145	Холдинг предузеће "Прва Искра" Барич - у реструктурирању	Барич	Делатност холдинг компанија	31	друштвени 99,91%	У реструктурирању (од 05.05.2003.)

Извор: Агенција за приватизацију

4. РЕЗУЛТАТИ ПОСТУПКА ПРИВАТИЗАЦИЈЕ ВЕЛИКИХ ЈАВНИХ ПРЕДУЗЕЋА

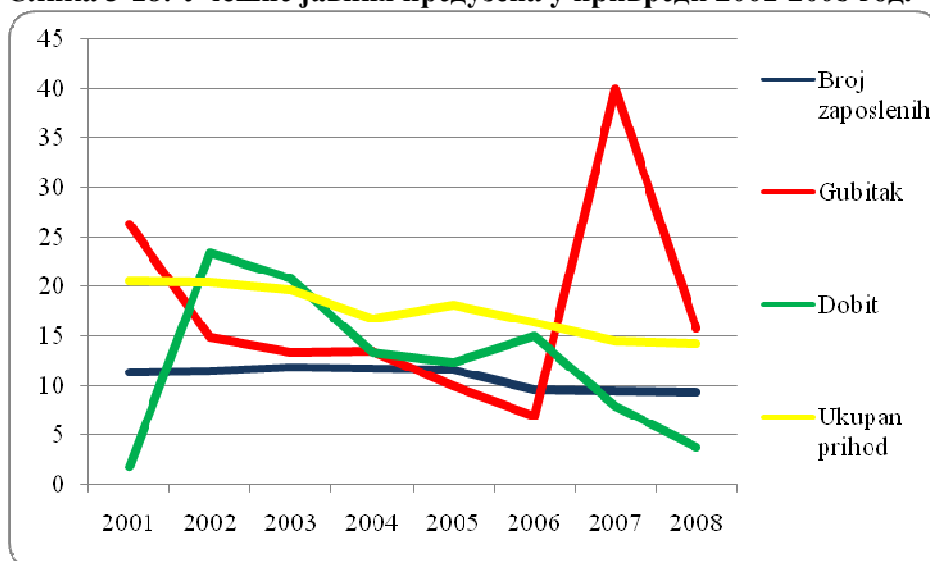
Јавна предузећа (у даљем тексту: ЈП) у Републици Србији имају веома значајан утицај на ниво привредне активности и резултате пословања привреде. Она запошљавају преко 100.000 радника односно 9,3% укупно запослених, остварују 14,3% укупног прихода, 3,8 % нето добити и 15,8% губитака укупне привреде.⁵⁹

Међу кључним проблемима пословања се истичу нерентабилност у пословању, финансијска неравнотежа, вишак запослених са проблемом неадекватне квалификационе и старосне структуре, као и прецењен ниво зарада у односу на просек Републике Србије.

На лоше резултате пословања ЈП, нерентабилно и неликвидно пословање, уз висок степен задужености, имали су значајан утицај нерешени кумулирани проблеми пословања и успорен процес реструктурирања.

Учешће ЈП у привреди земље, у погледу броја запослених и пословних резултата, приказано је у наставку. Уочава се погоршавање пословних резултата и исказивање пада пословних прихода уз повећање губитка у последњим пословним годинама.

Слика 3-18: Учешће јавних предузећа у привреди 2001-2008 год.



Извор: Републички завод за развој

У 2008. години су два јавна предузећа из зоне добиташа прешла у зону губиташа (НИС АД и ЈАТ АД – 5,9% губитка привреде), а највећи раст губитка (2,8 пута)

⁵⁹ Извор: Републички завод за развој

остварен је у ЈП Железнице Србије (4,7% губитка привреде). Заправо, већ од 2007. год. је изражен велики скок губитака у јавним предузећима.

Националном стратегијом привредног развоја Републике Србије до 2012. године утврђене су приоритетне активности, политике и мере неопходне за успостављање одрживог и стабилног привредног раста. Приватизација државних предузећа, развој ефикасне привредне инфраструктуре и потпуно реструктурирање јавних предузећа представљају основне предуслове за завршетак структурних реформи, као и повећање конкурентности корпоративног сектора. Да би се успешно реализовао процес приватизације јавних предузећа неопходно је креирање одговарајуће законске регулативе и јачање ефикасности институционалне инфраструктуре.

У периоду 2001-2006 године спроведен је поступак издвајања споредних делатности свих јавних предузећа, убрзана њихова регистрација као засебних предузећа и покренут поступак њихове приватизације у Агенцији за приватизацију. Истовремено су се спроводиле активности на припреми за приватизацију основних делатности у јавним предузећима. Влада Републике Србије је, поред неопходних законских измена, донела низ мера и спровела активности у области политике цена, регулације унутрашњих и репрограмирања спољних дугова и обезбедила средства за инвестиционо и редовно одржавање производних капацитета и неопходне инфраструктуре.

Сматра се да је управљање у јавним предузећима неефикасно у поређењу са приватним предузећима. Корпоратизација представља прелазну фазу ка приватизацији у којој би садашња јавна предузећа била претворена у привредна друштва и усагласила се са Законом о привредним друштвима. Тиме би она добила органе управљања примерене стандардним акционарским друштвима и друштвима са ограниченом одговорношћу који би имали више надлежности и одговорности, док би држава обављала улогу власника. Треба имати у виду да само потпуно корпоратизована јавна предузећа са одговорном управом могу да очекују максимизирање пословних резултата, уз фокус на потребе грађана и привреде, што је предуслов за успешно остваривање пословних резултата.

По претварању у правну форму привредног друштва и правно-формалног стицања власништва над својом имовином, ова предузећа би функционисала као и сва друга и постала би отворена за било коју форму улагања приватног капитала. Приватни капитал би обично допринео повећању ефикасности предузећа, уклањању генератора губитака унутар предузећа и нерационалне политике пословања. Значи да је један од неопходних корака у трансформацији јавних предузећа њихова корпоратизација, тј. напуштање правне форме јавног предузећа и претварање у привредно друштво – акционарско или друштво са ограниченом одговорношћу.

Ако посматрамо ефекте реструктурирања јавних предузећа до данас, можемо да закључимо следеће:

- Извршено је организационо реструктурирање у скоро свим јавним предузећима;
- Извршена је корпоратизација у једном броју јавних предузећа;
- У склопу економско финансијске консолидације учињени су кораци на модернизацији производно-технолошких процеса, репрограму дугова, политици цена, као и политици субвенција и дотација;
- У 2008. години је завршена приватизација Нафтне Индустрије Србије;
- Тендерска приватизација Јат Airways-а је била неуспешна у 2008. год.;
- У 2010. год. је покренута приватизација Телекома која је окончана неуспешно у 2011. год.;
- У 2011. год. измењена је стратегија приватизације Јат Airways-а и очекује се нови поступак приватизације;
- Према подацима РЗР, број запослених у ЈП у периоду од 2001. до 2008. године је смањен за преко 50.000 радника.

На основу искустава других земаља, спроведних реформи и пословних перформанси инфраструктурних предузећа у Србији, процењено је да следећа предузећа могу бити већински приватизована у средњем року:

1. производња и дистрибуција нафте (НИС),
2. авио-саобраћај (ЈАТ),
3. фиксна и мобилна телефонија (Телеком Србија) и
4. предузеће за подземну експлоатацију угља (ПЕУ Ресавица).

У овом делу рада ћемо се детаљније осврнути на досадашње резултате приватизације јавних предузећа, што укључује приватизацију Нафтне Индустрије Србије, покушај приватизације авио превозника ЈАТ Airways, као и неуспелу приватизацију телекомуникационог оператера Телеком Србија.

4.1. ПРИВАТИЗАЦИЈА НАФТНЕ ИНДУСТРИЈЕ СРБИЈЕ

Преглед приватизација у сектору нафте и гаса у Европи и потенцијални стратешки инвеститори

Енергетске компаније у Централној и Источној Европи привлаче нарочиту пажњу инвестиционе јавности захваљујући економском расту изнад просека и регионалној консолидацији.

ОМВ (Аустрија), МОЛ (Мађарска), ПКН Орлен (Пољска), Лукоил (Русија) и Хеленик Петролеум (Грчка) су највеће и најактивније компаније које послују у овом региону. ПКН се углавном фокусира на северни део Централно-источне Европе и послује у Пољској, Чешкој и на североистоку Немачке. ОМВ и МОЛ присутни су у већем делу земаља, а Хеленик Петролеум и Лукоил у земљама

Балкана, укључујући Србију и Црну Гору, Румунију, Бугарску, Македонију, Албанију и Грчку.

МОЛ је нафтна компанија са заокруженим производним процесом која послује у централној и источној Европи. Предузеће има три рафинерије, бави се малопродом и велепродом и управља системом нафтовода за сирову нафту и деривате. Предузеће је присутно у пет сегмената: истраживање и производња, рафинација и продаја нафтних деривата, производња и продаја природног гаса, петрохемија и општи и остали послови.

ОМВ је нафтна компанија која има заокружен производни процес. Основна делатност обухвата истраживање и вађење нафте и гаса, рафинацију и продају, производњу петрохемијских производа и гаса, као и производњу енергије. Поседује укупно 2.538 пумпи у 13 држава централне и јужне Европе. ОМВ транспортује око 52 милијарде кубних метара гаса годишње ка западној Европи, а поседује и складишта гаса. Укупна продаја гаса прелази 13 милијарди кубних метара годишње.

Државе Централне и Источне Европе су примениле различите типове трансакција и укључиле више корака у приватизацији компанија у сектору нафте и гаса.

Одабране аквизиције можемо сагледати у наредној табели.

Табела 3-33: Одабране аквизиције у сектору нафте и гаса у Европи

	Датум трансакције	Држава	Субјекат приватизације	Купац	Процент капитала
1.	15.01.1999.	Бугарска	Neftochim	Лукоил	58,00
2.	31.03.2000. 26.03.2003. 27.01.2004.	Словачка	Словнафт	МОЛ	36,20 31,60 28,40
3.	16.07.2003.	Хрватска	ИНА	МОЛ	25,00 + 1
4.	23.07.2004.	Румунија	Петром	ОМВ	51,00
5.	24.05.2005.	Чешка	Унипетрол	ПКН Орлен	63,00
6.	13.09.2005.	Турска	Тупрас	Шел-Кос	51,00

Извор: energyobserver.com

Основни елементи наведених трансакција изложени су у наставку:

1. Neftochim - Лукоил - Купац се обавезао на инвестициони програм од 408 милиона УСД, у трајању од 5 година. Преузео је непосредну контролу над управљањем. Држава је свој капитал заштитила ограничењем реструктурирања, правом блокаде одлуке о ликвидацији или трансформацији компаније, њеном спајању и затварању. Купцу је омогућено да смањи број запослених са 9.000 на 8.000 у периоду од 3 године.

2. Словнафт - МОЛ - Мол је купио акције путем ИПО, имао је обавезу да доврши постојећи инвестициони програм, у иницијалној фази није имао контролу над управљањем, а повећао је свој удео куповином блокова акција на јавним тендерима.
3. ИНА – МОЛ - Купац нема контролу над управљањем, има 2 од 7 чланова у Надзорном и Управном одбору и право вета у кључним питањима. Постоји трогодишња забрана рационализације броја радника. МОЛ је учинио велики број оперативних и организационих побољшања, а првобитни програм инвестиција је удвостручен.
4. Петром - ОМВ - Купац има право прече куповине, остварио је непосредну контролу над управљањем, обавезао се на минималан ниво производње и удео на тржишту у периоду од 5 година. ОМВ је постигао одличне резултате, али је Влада критикована да није постигла највећу вредност у преговорима.
5. Унипетрол - ПКН Орлен - Купац је остварио контролу убрзо после трансакције са већином чланова у Надзорном и Управном одбору. ПКН Орлен је продао једну трећину малопродајних бензинских станица.
6. Тупрас - Кос - купац је остварио непосредну контролу над управљањем, постигнута је висока цена. Од купца није захтеван програм инвестиција што је изазвало велику критику у јавности.

Примери земаља у окружењу сугеришу да се држава одрекла већинског пакета у нафтним индустријама, али да обично задржава мањински пакет (табела у наставку). Нафтне индустрије у развијеним земаљама су обично у комплетном приватном власништву.

Табела 3-34: Власничка структура изабраних нафтних компанија у земаљама у окружењу

	Хеленик Петролеум Грчка	ОМВ Аустрија	МОЛ Мађарска	ИНА Хрватска	ПКН Орлен Пољска	Петром Румунија
Држава	35,50	31,50	9,90	51,90	27,50	40,70
Велики Инвеститори	35,90	17,60	10,00	25,00	-	51,00
Остало	28,60	50,90	80,01	23,10	72,5	8,30

Извор: Годишњи извештаји изабраних компанија

Имајући у виду чињеницу да је Влада изабрала купца за НИС, овде ћемо се бавити могућностима које су биле на располагању и самим начином на који се поступак тражења и избора стратешког партнера могао спровести.

Потенцијални стратешки партнери су се могли тражити међу великим регионалним компанијама у овој индустрији које су активно учествовале у недавним поступцима приватизације у енергетском сектору, као што су МОЛ, ОМВ, ПКН Орлен, Хеленик Петролеум и Лукоил.

Из самог предузећа, као и из средстава јавног информисања, могло се сазнати да су све регионалне компаније из индустрије изразиле велику заинтересованост за приватизацију НИС-а.

Овде се намеће питање шта би могли бити кључни стратешки разлози потенцијалних инвеститора, па дајемо претпоставке у наставку:

- ОМВ - Југоисточна Европа је кључна територија за раст ОМВ-а, преузимање НИС-а би убрзало раст ове компаније, при чему треба имати у виду да се од стране компаније већ спроводи амбициозни програм везан за објекте у Србији. НИС-ове рафинерије би могле да снабдевају целокупни регион за ОМВ.
- МОЛ - Преузимање НИС-а би омогућило МОЛ-у да контролише све рафинеријске капацитете у Хрватској, Мађарској и Србији што би пружило знатне могућности за оптимизацију рафинерија и за повећање укупне тржишне снаге у региону.
- Хеленик Петролеум - Србија би била природно проширење позиције ове компаније у Македонији и Црној Гори, она поседују малу малопродајну мрежу у Србији, НИС-ове рафинерије би се, као и у претходном случају користиле за снабдевање читавог региона.
- ЛУКОИЛ - НИС-ове рафинерије би могле да прерађују руску сирову нафту и да снабдевају објекте Беопетрола, а трансакција би им омогућила природно проширење позиције на Источном Балкану.

Да је спроведен поступак продаје методом јавног тендера или на други начин омогућено учешће инвеститорима у транспарентном тржишном поступку, за очекивати је да би услови продаје могли бити дефинисани на бољи начин и да би се обезбедила већа купопродајна цена и инвестиције. Сви инвеститори би очекивали да имају контролу над управљањем од почетка, да би могли да спроведу потребне програме реорганизације и модернизације без одлагања.

Анализа Нафтне Индустрије Србије пре приватизације

Ова врста анализе је неопходна да би се утврдила атрактивност и позиција Нафтне Индустрије Србије (у даљем тексту: НИС), као и сваког од главних огранака НИС-а пре приватизације.

НИС је једина компанија у Србији која има интегрисани и избалансиран систем експлоатације, прераде и продаје нафте и нафтних деривата, као и експлоатације

природног гаса. Компанија се бави прерадом нафте и продајом нафтних деривата, експлоатацијом угљоводоника на територији Србије и Анголе. Обим експлоатације НИС-а износи око милион тона нафтног еквивалента годишње. НИС поседује рафинерије нафте у Панчеву и Новом Саду, чији је укупни капацитет прераде око 7,3 милиона тона годишње. У саставу НИС-а налази се и погон за производњу течног нафтног гаса у Елемиру. Блок нафтних сервиса у компанији бави се геофизичким истраживањима, бушењем и испитивањем бушотина, хидросондирањем, пружањем транспортних, ремонтних и грађевинских услуга. Компанија има сопствену малопродајну мрежу (480 бензинских пумпи и складишта нафте) и водећи је снабдевач нафтним дериватима на српском тржишту. НИС извози моторна горива, бензол, толуол, грађевински и индустријски битумен у земље Европске уније, Украјину, Хрватску, Црну Гору и Босну и Херцеговину.⁶⁰

У наставку су детаљније изнети подаци о активностима НИС-а и начину пословања пре приватизације.

Активности НИС-а на истраживању и производњи води НИС-Нафтагас. НИС-Нафтагас се одликује високим нивоом хоризонталне интеграције уз делокруг активности који укључује геофизичко и геолошко истраживање, бушење и завршавање израде бушотина, пројектовање и изградњу инфраструктуре поља, производне операције и одржавање. НИС-Нафтагас врши истраживања сирове нафте и природног гаса, ЦО₂, геотермалне енергије и пијаће воде. НИС-Нафтагас је једино предузеће за истраживање и производњу у овом сектору које постоји у Србији. Произведена домаћа сирова нафта испоручује се НИС-овим рафинеријама. Имовинска база НИС-Нафтагаса концентрисана је у Војводини. Квалитет сирове нафте која се производи је добар, при чему лака и средња сирова нафта чине око 98% производње сирове нафте.

Рафинерије НИС-а обухватају Рафинерију Панчево и Рафинерију Нови Сад. У прошлости, ове две рафинерије радиле су независно према трговинској структури и биле реструктуриране у 2005. години како би радиле као трошковни центри.

Рафинерија Панчево се снабдева углавном сировом нафтом типа Урал која има малу специфичну тежину и висок садржај сумпора и транспортује се нафтоводом ЈАНАФ (којим на територији Србије управља Транснафта) и сировом нафтом парафинске базе коју испоручује НИС-Нафтагас, која је исто тако мале специфичне тежине и са високим садржајем сумпора. Рафинерија производи примарни бензин, бензин, дизел, млазно гориво, гасно уље, мазут, раствараче и битумене.

Новосадска рафинерија је пуштена у рад 1968. године и у њој су паралелно развијане производне линије за горива и за мазива. Ова рафинерија је специјализована за примарну прераду сирове нафте или хидроскиминг са јединицом за вакумску дестилацију и са две атмосферске дестилационе јединице које су у функцији.

⁶⁰ www.nis.rs

Ниједна рафинерија није у стању да производи горива ЕУ квалитета. Обе рафинерије пре приватизације имају превелик број запослених и низак ниво искоришћености капацитета у поређењу са сличним објектима у региону што има за последицу више трошкове пословања по јединици производа у односу на друге рафинерије у региону. Обе рафинерије пре приватизације имају релативно висок ниво сопствене потрошње и губитака у поређењу са уобичајеним параметрима у рафинеријама.

Активности НИС-а које се односе на промет врше се преко НИС Петрола и НИС-ТНГ. НИС-Петрол обухвата два предузећа којима се независно управља: НИС-НАП и НИС-Југопетрол. НИС-НАП и НИС Југопетрол баве се сличним делатностима, али послују у различитим географским регионима. НИС-НАП послује у Војводини, а НИС-Југопетрол послује у регионима Србије јужно од Дунава и Саве. НИС-НАП и Југопетрол дистрибуирају производе домаћим велепродајним купцима, бензинским пумпама у власништву НАП-а и Југопетрола, бензинским пумпама трећих лица и извозним тржиштима.

Организациона структура НИС-а пре приватизације следи типичну праксу у овом привредном сектору, где се раздвајају функције истраживања и производње, рафинеријске прераде и промета. Међутим, компанија има две одвојене прометне организације са два различита брэнда, индивидуалне стратегије и одвојена седишта и има две одвојене организације за рафинеријску прераду. Таква организација има за резултат многобројне неефикасности на корпоративном нивоу.

Власништво и управљање највећим нафтоводом за снабдевање сировом нафтом из јадранског нафтовода у Хрватској до рафинерија НИС-а у Новом Саду и Панчеву пренето је са НИС-а на Транснафту у оквиру процеса реорганизације НИС-а у 2005. години. Рафинерије НИС-а су једини потрошачи сирове нафте, а без власништва НИС не може да обезбеди одговарајуће одржавање нафтовода и изложен је могућим повећањима транспортних тарифа.

На крају ћемо се осврнути на пословне резултате НИС-а остварене у 2007. години, пре приватизације. Наиме, Компанија је остварила добит од преко осам милијарди динара. Према наводима компаније, током 2007. год. приход националне нафтне компаније је био 262 милијарди динара, произведено је 720 хиљада тона нафте и нафтних деривата, док је прерада била око 3,4 милиона тона, а промет 2,4 милиона тона.

У септембру 2008. године објављени су резултати процене тржишне вредности компаније од стране консултантске куће Deloitte&Touche, према којој процена износи 2,2 милијарде евра. Приликом израде процене коришћено је више метода: метод дисконтованих новчаних токова, тржишни приступ и метод нето имовине. На основу методе дисконтованих новчаних токова утврђена је вредност од 1.980.000.000 евра, на основу примене метода нето имовине утврђена је вредност од 2.362.000.000, док је на основу тржишног метода односно метода упоредних трансакција утврђена вредност у распону од 1.270.000.000 до 3.390.000.000 евра.

Тржишна вредност концесионих права на истраживање, експлоатацију и прераду сирове нафте и природног гаса, по наводима овог извештаја износи између 724 и 844 милиона евра. Некретнине, постројења и опрема се процењују на 1,68 милијарди евра. Укупна процењена вредност потраживања од купаца на дан 30.06.2008. износи 182.678.000 евра, док је процењена вредност дугорочних обавеза 142.627.000 евра.

Тржишно окружење за приватизацију у нафтној индустрији, генерално посматрано, пре приватизације НИС-а било је одлично. Глобална индустрија нафте и гаса пословала је у врло повољним условима са високим ценама нафте и природног гаса и рафинеријских маржи. Цене сирове нафте и природног гаса и рафинеријске марже у претходним годинама показују узлазан тренд. Већина компанија у овој индустрији остварује рекордну зараду и новчане токове са изузетно високим ценама акција на берзи. Дугорочни изгледи за ову индустрију остају изузетно повољни, а компаније из индустрије као и финансијски инвеститори, приликом оцене инвестиционих могућности, могу да се ослоне на претпоставку да ће цене и даље бити високе. Интерес финансијских и стратешких инвеститора за нове инвестиционе могућности је веома изражен имајући у виду да је број могућности за улагања све мањи. Нарочиту пажњу привлаче могућности у земљама у транзицији.

Енергетски споразум Србије и Русије и продаја Нафтне индустрије Србије

Владе Србије и Русије потписале су 25. јануара 2008. у Москви енергетски споразум којим је предвиђена продаја 51% капитала НИС-а Гаспрому за 400 милиона евра, изградња магистралног гасовода Јужни ток кроз Србију и завршетак подземног складишта гаса Банатски двор. Влада Србије и Гаспром потписали су 24. децембра 2008. године, уговор о продаји Нафтне индустрије Србије (НИС) руској државној компанији за 400 милиона евра и документе о изградњи гасовода Јужни ток и складишта гаса Банатски двор. Председници Србије и Русије потписали су и заједничку изјаву, која ће бити политичка гаранција да ће Србија добити гасовод и да ће бити завршено подземно складиште гаса Банатски Двор. У заједничкој изјави два председника се потврђује да су ти споразуми важан корак на путу даљег развоја европског енергетског система и јачања стратешког партнерства Србије и Русије у тој области. Рок за доношење одлуке о проласку гасовода Јужни ток кроз Србију није утврђен документом који су у Москви, уз уговор о продаји НИС-а, потписали Гаспром и Србијагас. Меморандум о складишту Банатски двор је необавезујући. Након потписивања закључено је да наведена докумената пружају енергетску безбедност како Србији и Русији, тако и целој Европи. Реализација тих пројеката би требало да стимулише и развој привреде. Уговором о продаји Нафтне индустрије Србије (НИС) Гаспром је купио 51% капитала НИС-а за 400 милиона евра и као купац се обавезао да у НИС инвестира 547 милиона евра. Од те суме у реконструкцију и модернизацију рафинерија до 2012. године треба да буде уложено 487 милиона евра, док у заштиту животне средине треба да буде инвестирано 60 милиона евра. До јула 2010. године је планирано да буде завршена студија о изводљивости за гасовод Јужни ток, и да се, на предлог Гаспрома, раде

две варијанте студије (једна за капацитет од 21,4 милијарде кубних метара гаса годишње, а друга од 23,1 милијарду).

Јужни ток је гасовод за транспорт руског природног гаса од руске луке Новоросијск, по дну Црног мора, до бугарске луке Варна, преко Балканског полуострва, Србије, Мађарске, до Аустрије и преко Грчке до Италије. Целокупан капацитет гасовода треба да износи 63 милијарде кубних метара гаса годишње, а последња процењена вредност Јужног тока је 24 милијарде евра.

Изнете чињенице нам дају могућност да критички сагледамо склапање руско – српског споразума о стратешкој сарадњи у нафтно-гасном сектору.

Проласком гасовода Јужни ток потрошачима ће бити осигурано снабдевање из правца Бугарске, као алтернатива тренутно једином дотоку овог енергента из Мађарске, док са друге стране Русија добија прилику да се чврсто позиционира на Балкану. Србији се отвара могућност да постане један од главних енергетских чворова у Европи, а Гаспрому олакшава диверсификација извозних путева и побољшава поузданост испорука руског гаса европским потрошачима.

Највећи проблем је у томе што је руска компанија без било какве тржишне валоризације капитала компаније, дакле без тендера, за релативно мало новца (400 милиона Евра) постала власник НИС-а, а самим тим и лидер у нафтној привреди региона. Остаје непознато у којој мери је ова цена реална, јер није потврђена на јавном тендеру. Очигледно је да се у овом случају, приватизација у већој мери базирала на политичкој одлуци, а не на економском аспекту.

Најважнији елементи споразума предвиђају:

- Заједничку изградњу магистралног гасовода на територији Србије и подземног складишта гаса Банатски Двор (реализацијом ова два пројекта руководиће заједничка компанија у власништву руске стране -51% и Србијагаса - 49%;
- Продају већинског пакета НИС-а руском Гаспромнефту (продато 51% капитала);
- Цена капитала за 51 % капитала је утврђена у износу од 400 милиона Евра;
- Најављене и уговорене инвестиције до 2012. у износу од 547 милиона;
- Српска страна се обавезала да се у наредне четири године задрже важећи захтеви у погледу квалитета деривата нафте;
- Наредне две године остаје на снази Уредба о забрани увоза деривата;
- Влада Србије се обавезала да прода имовину НИС-а на дан 31.12.2007., дакле, две рафинерије, око 500 бензинских пумпи, складишта, хотеле и др, али је највећи проблем што имовина није специфицирана уговором, нити је оснивачки неновчани улог који је РС унела у НИС приликом оснивања детаљно специфициран. Овај проблем је решаван у наредне две године посебним Закључцима Владе РС, уз подршку посебно формиране радне групе;

- Из аранжмана није изузет ни Нафтагас, предузеће које се бави производњом и истраживањем нафте;
- Србији остаје приход од таксе за транзит гаса Јужним током.

Остаје отворено питање да ли већинском власнику гасовода припада 51% транзитног прихода, мада члан 8. Споразума предвиђа да "право на коришћење капацитета гасовода и подземног складишта гаса" припада руској страни.

Дакле Руси су затражили и власништво над компанијама које би градиле гасовод и складиште гаса у Банатском Двору, при чему би право на коришћење капацитета припало руској страни, док би оба пројекта била финансирана у односу на учешће у тим компанијама.

Русија је главни снабдевач Европе гасом и земља која располаже највећим резервама у свету – 47 трилиона кубика. Стратегијом развоја енергетике пројектован је до 2015. године раст потрошње гаса за 150%. Квалитетно решење може бити изградња гасовода "Јужни ток" који би Србији омогућио редовно снабдевање и алтернативни правац довода гаса (до сада коришћен правац преко Мађарске). Понуђен је капацитет гасовода од 10 милијарди кубних метара, али се очекивало да Србија издејствује већи капацитет, како би и транзитне таксе биле веће. Не треба заборавити да ће Србија морати да инвестира сразмерно свом учешћу у власништву и поставља се питање извора финансирања за Србијагас (процењује се укупна инвестиција од 1,5 милијарди Евра).

Већинским уделом у НИС-у Русија добија већински део српског тржишта нафтних деривата, а Србија монопол НИС-а на прераду сирове нафте преноси на руског партнера. Руски Лукоил је куповином Беопетрола добио 150 бензинских станица, што је са око 500 пумпи у власништву НИС-а укупно око 650 пумпи у власништву руске државе, чиме Русија апсолутно учвршћује свој положај и контролу на тржишту.

Руска преговарачка страна је тражила гаранције за слободан транзит нафте и гаса, што би требало да им омогући несметан пролаз свих горива, укључујући и она која продају ван територије Србије.

Такође, оно што се чини спорним у потписаном Споразуму је у тачки 4. у којој се каже: "Учесници ће размотрити могућност повећања обима испорука природног гаса из Руске Федерације у Републику Србију уз коришћење гасоводног система. Конкретни обими, услови и рокови таквих испорука природног гаса одређују се одговарајућим уговорима." Значи да се Русија није чак ни начелно обавезала да ће повећати снабдевање Србије гасом, нити су цене гаса утврђене.

У светлу већ потписаног руско-српског споразума не остаје много простора за препоруку формулисања адекватне стратегије приватизације када је НИС у питању.

Пре свега се поставља питање законитости трансакције која није спроведена у складу са Законом о приватизацији. Пожељно је јавно котирање НИС-а на берзи, које би поспешило развој домаћег тржишта капитала, што је и учињено.

Оно што се може извести као закључак је да треба да се одредимо за тржишну валоризацију капитала у другим приватизацијама. Могу се предложити следеће стратегије приватизације: продаја капитала путем јавног тендера, продаја удела у капиталу стратешком инвеститору у једном или више корака, пред-приватизациона модернизација / финансирање сада, које би за две до три године било праћено приватизационом трансакцијом (иницијалном јавном понудом акција или продајом удела у капиталу стратешком инвеститору).

У сваком случају је пожељно да држава задржи најмање контролни пакет акција односно 33,3% плус једна акција у свом поседу чиме стиче право тзв. блокирајуће мањине. Држава на тај начин обезбеђује заштиту националних интереса, јер без сагласности државе, без обзира што је мањински партнер, купац не може донети ниједну стратешку одлуку.

Нафтна индустрија Србије након приватизације и ефекти енергетског споразума са Русијом

Након аквизиције, може се рећи да је НИС највећа нафтна компанија Југоисточне Европе. Власник 51% акција је руска компанија „Гаспромнефт”. Седишта компаније налазе се у Новом Саду и Београду, производни капацитети лоцирани су на територији читаве Србије.

Стратегија НИС-а, према изјавама новог менаџмента, је дугорочно стабилно лидерство на тржишту нафтних деривата Југоисточне Европе. Поред очувања НИС-а као темеља енергетске стабилности земље, циљ је и оријентисаност на социјалну одговорност и стварање нових квалитета пословања. Кључни задатак: раст конкурентности и ефикасности компаније и побољшање управљања пословањем.⁶¹

У складу са условима купопродајног уговора, до 2012. године Гаспромнефт треба да инвестира у развој производног комплекса НИС-а најмање 547 милиона евра. Инвестициони програм, који је део купопродајног уговора, предвиђа повећање производних капацитета и технолошку модернизацију рафинерија у Панчеву и Новом Саду, с циљем побољшања квалитета готових производа до стандарда евро-5, као и развој малопродајне мреже компаније. Захваљујући реализацији тог програма, већ 2012. године нафтни деривати које производи НИС би требало да буду најконкурентнији у региону, како по квалитету тако и по цени. Организовање пословања по међународним стандардима омогућиће НИС-у да се осећа сигурним, како у време глобализације у целини, тако и у периоду уласка Србије у ЕУ.

⁶¹ Ибид.

Изградња комплекса за лаки хидрокрекинг и хидродораду у Рафинерији Панчево је главни елемент програма модернизације предвиђен купопродајним уговором. Модернизација производног комплекса НИС-а представља кључни услов, неопходан за довођење компаније на стратешки важну позицију лидера на регионалном тржишту нафтних деривата. Циљеви пројекта су обезбеђивање конкурентности НИС-а у условима либерализације српског тржишта нафтних деривата, максимално поштовање домаћих и европских еколошких стандарда, као и испуњавање обавеза дефинисаних уговором о купопродаји 51% акција НИС-а.⁶²

Изградња комплекса за лаки хидрокрекинг и хидродораду омогућиће да се квалитет произведеног горива доведе на ниво европских стандарда, као и да се суштински повећају обими производње. Комплекс ће обухватати пет нових производних постројења. Осим тога у оквиру изградње комплекса биће реконструисано, модернизовано и изграђено још 19 објеката индустријске инфраструктуре, неопходне за рад постројења за хидрокрекинг и хидродораду.⁶³

У складу са Законом о праву на бесплатне акције и новчану надокнаду коју грађани остварују у поступку приватизације⁶⁴ и Уредбом о поступку евиденције запослених и бивших запослених који имају право на пренос акција без накнаде⁶⁵, Агенција за приватизацију је донела дана 21.12.2009. године Решење којим се преноси укупно 7.076.821 акција НИС-а са власничког рачуна Републике Србије на запослене и бивше запослене који су уписани у евиденцију запослених и бивших запослених. Дана 06.01.2010. године, запослени и бивши запослени НИС-а који су уписани у евиденцију запослених и бивших запослених у поступку који је спороводила Агенција за приватизацију, постали су акционари НИС-а.

Сви грађани, који су по Закону о праву на бесплатне акције и новчану надокнаду коју грађани остварују у поступку приватизације, остварили право на бесплатне акције и новчану накнаду, су 6. јануара 2010. добили по пет акција Нафтне индустрије Србије. Бесплатне акције НИС-а које су пренете носиоцима права су укупне номиналне вредности 2.500 динара.

Право на добијање бесплатних акција имали су грађани који до сада нису остварили право на добијање бесплатних акција у складу са ранијим законима, и који су: имали пребивалиште на територији РС, односно статус расељеног лица са КиМ закључно са 30. јуном 2007. године, пунолетни на дан 31.12.2007. године, држављани Републике Србије на дан 3. јануар 2008. године и уписани у бирачки списак.

⁶² Ибид.

⁶³ Ибид.

⁶⁴ Закон о праву на бесплатне акције и новчану надокнаду коју грађани остварују у поступку приватизације⁶⁴ („Службени гласник РС”, бр. 123/07 и 30/10)

⁶⁵ Уредба о поступку евиденције запослених и бивших запослених који имају право на пренос акција без накнаде („Службени гласник РС”, бр. 3/08 и 31/08)

Скупштина акционара НИС а.д. Нови Сад је на годишњој седници одржаној 21. јуна 2010. године донела одлуку о претварању НИС а. д. Нови Сад у отворено акционарско друштво. На тој седници Скупштине акционара усвојен је и измењени и допуњени оснивачки акт НИС а.д. Нови Сад који регулише пословање НИС а.д. Нови Сад као отвореног акционарског друштва, као и низ докумената који су потребни за пословање у овој правној форми.

Централни регистар, депо и клиринг хартија од вредности Републике Србије је 12. августа 2010. године регистровао претварање НИС а.д. Нови Сад из затвореног у отворено акционарско друштво, чиме је НИС а.д. Нови Сад стекао право да поднесе Захтев за пријем акција на Листинг А Београдске берзе.

Подношење Захтева за пријем акција НИС а.д. Нови Сад на листинг А Београдске Берзе, извршено је 16. августа 2010. године, у складу са чим је НИС а.д. Нови Сад испунио припремне радње за пријем (укључење) акција НИС-а на берзанско тржиште. Комисија за листинг и котацију Београдске берзе донела је 23. августа 2010. године одлуку о пријему акција НИС-а на листинг А - Приме Маркет Београдске берзе. У складу са овом одлуком, за први дан трговања акцијама НИС-а одређен је 30. август 2010. године, док је индикативна цена за прво трговање утврђена у висини од 505 динара. Првог трговачког дана на Београдској берзи, обим трговања акцијама НИС-а, који подразумева куповину и продају, износио је 77.944 акције, док је вредност укупног промета износила 375.000 евра..

Компанија НИС, поред два велика акционара: Гаспромнефт (51%) и Владе Републике Србије (29,87%), имала је након приватизације 4,8 милиона мањинских акционара (са уделом од 19,12%) што представља преседан не само у Србији, већ и у европској пракси.

Дана 16.03.2011. године затворена је Понуда за преузимање акција НИС а.д. Нови Сад, коју је Гаспромнефт објавио у складу са Решењем Комисије за хартије од вредности о одобрењу објављивања понуде за преузимање акција од 28.01.2011. године. Понуда је трајала 45 дана, а преузето је 8.405.087 комада обичних акција, односно 5,15% од укупног броја обичних акција. Цена коју је Гаспромнефт платио по акцији износи 506,48 динара, што представља противвредност од 4,81 ЕУР на дан 13.01.2011. године. Након окончања Понуде за преузимање акција НИС а.д. Нови Сад, већински власник НИС а.д. Нови Сад – Гаспромнефт поседује 56,15% акцијског капитала НИС а.д. Нови Сад.

Према финансијском извештају, Нафтна индустрија Србије је у 2010. години остварила чисту добит у износу од 16,5 милијарди динара. Укупна задуженост према банкама у 2010. години смањила се за 382 милиона америчких долара у поређењу са 2009. годином (182 милиона долара је смањење укупног кредитног дуга према банкама, плус 200 милиона долара смањење дуга по основу акредитива), и износи 611 милиона долара.

По производњи нафте и гаса 2010. година, према изјави генералног директора, била

је најуспешнија за последњих десет година. Успешном применом мера на повећању ефикасности производње, обим производње домаће нафте у 2010. год. повећан је за 33% и износи 1,2 милиона условних тона. Обим прераде у 2010. години био је око 2,9 милиона тона, односно задржан је на нивоу из 2009. год. Укупан промет нафтних деривата био је 2,6 милиона тона.

После две године од продаје НИС-а уочљиво је да су Руси добили националну компанију за малу цену, а да је Србија у том аранжману имала лошу стратегију.

Руски власник НИС-а појачава експлоатацију нафте и гаса у Србији, али се шири и на регион. То показује и компанија Јадран-Нафтагас која је формирана у Републици Српској и чији задатак ће бити истраживање и производња нафте и гаса. Заједничко предузеће за истраживање и производњу нафте и гаса на територији Републике Српске основали су у јулу 2010. год. Нафтна индустрија Србије и компанија Њефтегаз Инкор, која је и већински власник Рафинерије нафте Брод. Према прелиминарним проценама, обим геолошких резерви на територији Републике Српске износи око 50 милиона тона у нафтном еквиваленту.

Две године након продаје Нафтне индустрије Србије Гаспромњефту поставља се питање да ли се овај аранжман исплатио Србији, тј. какву је корист Србија остварила уступањем готово целокупног енергетског сектора руском гиганту Гаспром, тачније његовој ћерци фирми Гаспромњефт. Велики број економиста и политичара, па чак и министара у Влади Србије, критиковао је ту продају наводећи да је 400 милиона евра веома ниска цена за све што се добија уз НИС – истраживање, производња, рафинерије, тржиште. С друге стране, одговор оних који су лобирали за продају био је да ће Србија од аранжмана са руским Гаспромњефтом имати и политичке, а не само економске користи, што је требало да послужи као аргументација која објашњава релативно ниску цену продаје НИС-а.

Међутим, после две године, може се рећи да ниједан од та два бенефита Србија за сада није остварила. Када је политичка аргументација у питању највише се заступала теза да ће после уласка руског капитала у српски енергетски сектор Русија снажније да заступа интересе Србије у међународним институцијама, а посебно државне интересе Србије у погледу очувања суверенитета и интегритета Косова као саставног дела Републике Србије. Оно што је чињеница јесте да је Русија била и сада је на српској страни када је у питању Косово, али њену снагу на међународном плану Србија није искористила из простог разлога што сама Србија није имала снаге да се одупре међународним притисцима који су резултирали измењеном резолуцијом (под притиском ЕУ и САД) пред Генералном скупштином УН. Могуће је да су сами Руси били свесни да могу Србији обећати своју подршку, јер су реално проценили да Србија неће бити у стању да се одупре притисцима ЕУ и САД када је реч о Косову.

Економска корист од продаје НИС-а је у овом тренутку још мање видљива.

Србија је препустила већинско власништво над свим што је имала, па чак и над правом на истраживања и постојећа налазишта нафте и гаса. Наиме, Србија има налазишта и нафте и гаса, а њихова производња уопште није занемарљива. У 2010. години НИС је произвео 452,8 милиона кубних метара гаса, што је за 40% више него што је произведено у 2009. години. По грубој рачуници на 452 милиона кубних метара, колико је домаћег гаса произведено у прошлој години, НИС је имао нето профит од 136 милиона долара, што је око 100 милиона евра.

Србијагас купује од НИС-а овај енергент, иако се вади на домаћем терену, плаћа га исто као и онај увозни из Русије који купује од Гаспрома, и који преко територија неколико земаља путем гасовода долази у Србију. У просеку је тренутна цена руског гаса 350 долара за 1.000 м³. Битно је знати да је у периоду док је НИС био као и Србијагас у власништву државе било мање-више небитно ко је формално власник и експлоататор домаћег гаса и нафте, да ли је то НИС или Србијагас, али приликом продаје НИС-а Гаспромнефту, са све налазиштима и правом на истраживање, Србијагас је као државно предузеће остало без домаћих налазишта, и сада тај исти домаћи гас купује од НИС-а по тржишним ценама, иако је његова оперативна цена експлоатације далеко нижа од тржишне.

Према незваничним подацима, оперативна цена експлоатације домаћег гаса кошта оријентационо око 20 долара за 1.000 м³. Ако се на то додају укупни трошкови експлоатације, дистрибуције и складиштења и до 50 долара, практично значи да је чиста зарада НИС-а скоро 300 долара за 1.000 м³. По овој рачуници на 452 милиона кубних метара, колико је домаћег гаса произведено у 2010. год., НИС је имао нето профит од 136 милиона долара, када је реч о само једној години и профиту на домаћем гасу, а не на увозном.

Треба напоменути да НИС плаћа само 3% државне таксе на коришћење природних ресурса, у овом случају на експлоатацију гаса. Колико је то мало најбоље показује податак да се иста та такса у Мађарској плаћа 12%, Чешкој 10%, а у Словенији и Азербејџану чак 20%, док у самој Русији износи 22,4%.

Према подацима НИС-а, годишње се у Србији последњих неколико година вади око 700 хиљада тона нафте, што је око 5,2 милиона барела, и представља око једну петину годишње потрошње у земљи. Просечна цена нафте типа Урал, која се узима као референтна цена, јер је најсличнија нашој нафти, у 2006. години била је 61 долар за барел (око 452,5 долара за тону сирове нафте). На другој страни, податке о трошковима који су везани за вађење сирове нафте у Србији немогуће је званично добити. Ако се узме у обзир да је просечан трошак вађења тоне сирове нафте у Европи око 45 долара, може се претпоставити да је тај трошак у Србији сличног обима. Користећи грубу рачуницу, долази се до закључка да НИС сваке године само од продаје сирове нафте може да заради преко 200 милиона евра.

Може се закључити да је руски инвеститор у ситуацији да поврати уложени новац (купопродајну цену) за куповину већинског пакета НИС-а у периоду од 3-4 године, само од продаје гаса и нафте, уколико се задрже претпостављене цене и количине у датом периоду. То опет говори у прилог чињеници да је продаја извршена по

ниској цени, и да је поврат инвестиције за страног партнера могућ у врло кратком року.

На лошу државну политику управљања националним ресурсима упозоравали су стручњаци и пре продаје НИС-а. Наплатом накнаде од свега 3% прихода стеченог вађењем нафте, аналитичари су још пре продаје НИС-а упозоравали да држава олако расипа па чак и поклања своја природна богатства. Тада су стручњаци наглашавали да таксу за коришћење природних ресурса треба подићи пре него што се прода НИС, јер би њена измена након продаје била лош сигнал за стране инвеститоре.

Што се тиче енергетског споразума, његова корист се не види две године након приватизације, јер се чека да се изгради и подземно складиште гаса Банатски Двор и гасовод Јужни ток.

Према информацијама из медија, директор Сектора за управљање пројектима у Гаспрому Леонид Ћугунов у марту 2011. год. најавио је да ће гасовод бити пуштен у рад до краја 2015. године, а да ће до 2019. године бити повећаване количине гаса до 60 милијарди кубика што ће зависити од потражње.

Изградња деонице гасовода Јужни ток на територији Србије привући ће до 1,5 милијарди евра директних инвестиција и за 25 година експлоатације донети четири милијарде евра прихода од транспорта гаса, саопштио је руски концерн Гаспром, у марту 2011. год..

Шеф службе за управљање пројектима руског холдинга Леонид Чугунов истакао је да ће изградња гасовода на територији Србије решити општеевропски проблем на обезбеђењу додатних количина гаса, снажно подстаћи развој гасоводног система земље и гарантовати њену енергетску безбедност. "Јужним током ће се за потребе Србије допремати око четири милијарде кубних метара гаса годишње" истакао је Чугунов.

Капацитет гасовода Јужни ток кроз Србију износиће од 36 до 41 милијарду метара кубних гаса годишње и то ће, према речима генералног директора Србијагаса, омогућити Србији годишњи приход од транзитних такси у износу од око пола милијарде евра.

Дужина трасе гасовода кроз Србију, за коју је већ урађена студија изводљивости, биће око 450 километара, а изградња деонице тог гасовода кроз нашу земљу процењена је на око 1,3 милијарде евра. Планиран је улаз тог гасовода у Србију код Зајечара, а излаз код Суботице.

Србијагас и руски Гаспром потписали су уговор о оснивању заједничког предузећа за Подземно складиште гаса "Банатски двор" 05. фебруара 2010. год. У предузећу Гаспром има 51% капитала, а Србијагас 49%. Капитал заједничког предузећа процењен је на 50 милиона евра.

На крају изградње прве фазе складишта, капацитет ће бити 470 милиона кубних метара гаса. Дневно ће моћи да се ускладишти 3,7 милиона, а у периоду потрошње биће могуће извадити шест милион кубика гаса. Изградња прве фазе најављена је до краја 2010. год. Друга фаза изградње складишта, према речима директора Србијагаса, биће настављена по изради стратегије и зависиће од динамике изградње магистралног гасовода Јужни ток и унутрашњих потреба српског тржишта. Генерални директор Србијагаса, изјавио је у фебруару 2011. год. да завршетак прве фазе подземног складишта гаса "Банатски двор" касни због административних препрека у преносу власништва.

Оно што се дефинитивно може закључити из свега претходно изнетог је следеће:

1. Нафтна Индустрија Србије послује са бољим пословним резултатима у 2010. год., посматрано у односу на период пре приватизације (2007. год.) - профит је увећан 2 пута и износи око 160 милиона евра, производња нафте је увећана за 66% у односу на период пре приватизације (1,2 милиона т у 2010. год.), прерада и промет нафте су задржани на сличном нивоу као у периоду пре приватизације, производња гаса је такође увећана у односу на период пре приватизације;
2. Руска страна је врло повољно купила већински пакет акција НИС-а, купопродајна цена није била резултат транспарентног поступка, није спроведена продаја у складу са Законом о приватизацији, и купопродајна цена је утврђена у износу далеко нижем од процењене вредности;
3. Србија за сада није остварила политичку и економску корист од потписивања енергетског споразума са Русијом и ово остаје за предмет разматрања у наредном периоду, уговорени услови Споразума су повољнији за руску страну него за српску страну, те остаје могућност да кроз даље преговоре и потписивање конкретних уговора приликом реализације Споразума Србија покуша да оствари већу економску корист.

4.2. ПРИВАТИЗАЦИЈА ЈАВНОГ ПРЕДУЗЕЋА ЗА ВАЗДУШНИ САОБРАЋАЈ ЈАТ AIRWAYS

Стање и приватизације у авио индустрији

Унутрашња снага глобалних авио тржишта се показује кроз просечни пораст путника од 4,8% годишње и 6,3% пораста за карго услуге у протеклих 20 година. Овај пораст је уско повезан са светским економским растом од 2,9% годишње и додатно је стимулисан либерализацијом тржишних регулатива у многим земљама.⁶⁶

⁶⁶ Презентација Агенције за приватизацију, Анализа сектора и регулативе, 2007. год.

Протеклих година, на пораст тражње утицало је неколико фактора у глобалној авио индустрији:

- Нискобуџетни авио превозници који расту по стопи од 25-30% годишње у Европи и накнадно усвајање истог модела за Air Asia у југоисточној Азији, неколико Low Cost компанија у Индији, Air Arabia и Jazeera на Блиском Истоку
- Појава регионалних центара за дуге линије на Блиском Истоку као што су Emirates, Etihad и Qatar Airways
- Непрестани раст мреже азијских авио компанија
- Раст реструктурираних европских компанија као што су Air France/KLM
- Брзи развој авио компанија у недовољно опслуженим тржиштима као што су Кина и бивши СССР
- Нови бизнис модели почевши од business-class-only авио компанија (само бизнис класа) до Low Cost компанија које превозе на дугим линијама, су још увек у фази развоја, али ће такође морати да набаве нове авионе како би прошириле своју флоту.

Авио саобраћај у региону брзо расте иако са ниске почетне основе. Обим авио саобраћаја је озбиљно умањен на западном Балкану услед распада бивше Југославије. Авио индустрија је од тада наставила са растом и судећи по Европској Комисији, саобраћај између Европске Уније и југоисточне Европе (укључујући Бугарску и Румунију) се повећао за 121% између 2000. и 2005. године. Већина земаља западног Балкана су сувише мале да би имале домаће летове и зато већина регионалних летова иде преко граница. Доста земаља као што је Албанија имају само један аеродром. Изузеци у региону су Хрватска и нарочито у источном делу Балкана Румунија и Бугарска које имају низ домаћих линија.⁶⁷

Већина саобраћаја који потиче из југоисточне Европе је усмерена ка западној Европи. Земље које имају посебно јаке трговачке и миграционе везе са Балканом као што су, Немачка, Италија и Аустрија заједно чине 60% од укупног саобраћаја из ЕУ ка југоисточној Европи.

Одлучујући фактори у структури регионалне мреже су: code-sharing споразуми и партнерства авио превозника. Од три главне светске постојеће алијансе, Star Alliance је доминантан у региону. Његови чланови су Austrian Airlines, Lufthansa, Croatia Airlines и словеначки Adria Airways.

Појавили су се многи нови авио превозници у региону али су још релативно мали. Распад Југославије је поспешео стварање многих националних компанија. Док је српски ЈАТ био наследник Југословенског Аеротранспорта, Словенија, Хрватска, Македонија и Црна Гора су развиле сопствене авио компаније.

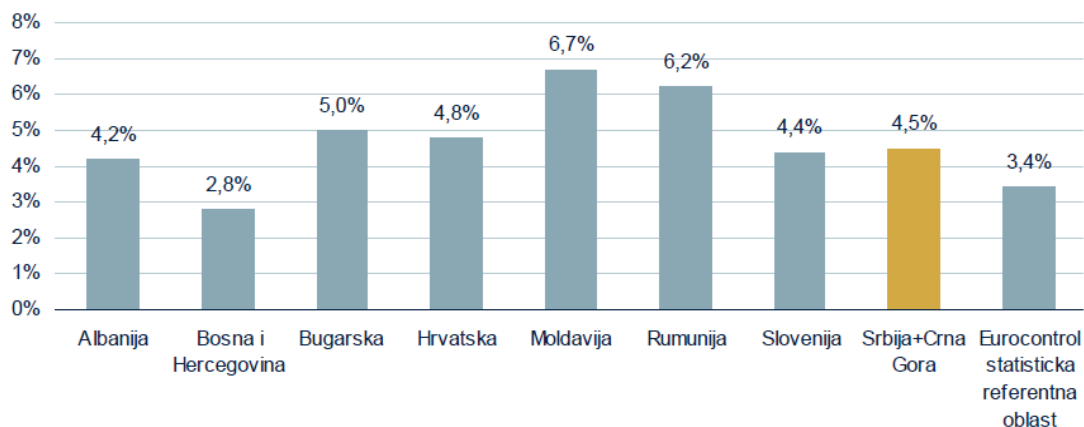
Када се говори о регионалној авио индустрији, треба имати у виду следеће:

⁶⁷ Презентација Агенције за приватизацију, Анализа сектора и регулативе, 2007. год.

- Кључни покретачи путничког саобраћаја у региону су туризам и мигрантска популација која је осетљивија на цене него бизнис путници;
- Доста саобраћаја између ЕУ и западног Балкана се односи на земаљски саобраћај. Стога, увођењем нових линија (доступност) и нижим ценама (приступачност) у авио саобраћају би довело до постепене замене начина путовања;
- Поред чињенице да ће либерализација утицати на ширење саобраћаја, авио превоз на западном Балкану ће највероватније бити под утицајем раста БДП-а и експоненцијалним односом између *per capita* прихода и склоности ка летењу. Земље коју се већ постале чланице Европске Уније ће као резултат тога имати врло јак економски раст у блиској будућности што ће се и пренети на суседне државе.

На доле приказаној табели, виде се просечне годишње стопе раста у авио саобраћају у периоду од 2006. до 2017. године по земљама у региону:

Слика 3-19: Графикон просечни годишњи пораст у авио саобраћају у периоду од 2006. до 2017. године по земљама



Извор: www.eurocontrol.int

Из ове табеле можемо закључити да је очекивање да ће земље Балкана (са изузетком Босне и Херцеговине) остварити стопе раста значајно изнад 3,4% предвиђеног од стране Eurocontrol-а који врши истраживања за земље Источне и Западне Европе.

Тренутно, две нискобуџетне компаније које лете унутар источноевропског тржишта су Wizz и SkyEurope. Ове две компаније се котирају на бечкој берзи од септембра 2005. године, и приходи од IPO су и употребљени да се утростручи флота са 15 на 47 авиона до 2009. године, повећавајући број путника са 1 на 6 милиона годишње.

Либерализација тржишта авио превоза је омогућила нискобуџетним компанијама да оснују базе ван сопствених тржишта. Wizz Air има 6 оперативних база у региону: Катовице, Варшава, Гдањск у Пољској, Будимпешта у Мађарској, Софија у Бугарској и Букурешт у Румунији, нудећи летове на скоро 50 дестинација.

Балканске авио компаније ће морати у будућности све чешће да се суочавају са овим претњама и не само од Wizz и SkyEurope. Врло је могуће да ће и Ryanair и EasyJet такође успоставити своје базе у региону.

Како би регионалне авио компаније могле да се такмиче са нискобуџетним компанијама значајније реструктурирање ће морати да буде спроведено. Мада постоји одређени простор да кроз спајања и чланство у стратешким алијансама регионалне авио компаније постану компетитивне, реструктурирање трошкова ће осигурати преживљавање. Многе авио компаније у региону ризикују банкротство уколико не спроведу реструктурирање. Овај случај се десио са бугарским Balkan Air-ом коме је 2002. године уведена принудна управа.

Споразум о отвореном небу (Open Sky Agreement) представља модел договора 27 држава у Европској унији (и одређеног броја држава ван ЕУ) који подразумева да свака компанија из било које земље може слободно да лети у другу земљу, само одређени лет треба пријавити. До данас је у РС имплементирано приближно 80% европских прописа из ове области, а услов за пуну примену техничко-технолошког аспекта Споразума је усвајање новог Закона о ваздушном саобраћају, који би требало да буде усклађен са ЕУ прописима. Споразум о отвореном небу доноси немилосрдну конкуренцију. У међувремену, ЈАТ ће и даље летети на овим линијама које сада има по билатералним споразумима, повећање авиосаобраћаја неће бити лако и биће могуће само кроз билатералне разговоре на нивоу држава.

У јуну 2006. године, ЕУ и остале европске земље су потписале споразум о стварању Европске Заједничке Авио Области - European Common Aviation Area (у даљем тексту ЕЗАО) до 2010. године. Овај споразум подразумева пуно проширење интерног авио саобраћаја на Западни Балкан. Он подразумева комплетну либерализацију прекограничног саобраћаја између земаља чланица, усвајање закона који се односе на авио саобраћај и свеобухватно реструктурирање сектора на националном нивоу. Чланице ЕЗАО су све земље ЕУ (укључујући Бугарску и Румунију које су постале чланице у јануару 2007. године), Исланд, Норвешка и све земље западног Балкана, укључујући Србију.

Овај споразум ће увећати пословне могућности у оквиру ЕЗАО за ЈАТ, али ће такође изложити ЈАТ јакој конкуренцији од стране осталих авиокомпанија, а посебно добро позиционираних low-cost превозника.

Према пројекцијама IATA-е, због последица економске кризе, авиоиндустрија 2009. год. завршава са губитком од 11 милијарди УСД. У 2010. год. је забележен благи опоравак авиоиндустрије у броју путника, и раст промета робе, а тек у 2011. се очекује да проценат у промету робе пређе 8%. Очекује се да ће број путника који је био забележен 2008. год. (период пре кризе), бити достигнут тек 2011. год, а количина робе 2013. год. Према прогнозама до 2013. год., највећи раст броја путника се очекује на тржишту Азије. На летовима између Европе и САД компаније очекују значајан раст броја путника.

У наставку су дати примери појединих приватизација у авио индустрији у последњих неколико година, како би сагледали поучна искуства из праксе.

Приватизација Malev-а

Мађарска авио компанија Malev је национални авио-оператер Републике Мађарске, који превози путнике, терет и врши чартер услуге. Malev тренутно превози 3 милиона путника годишње на редовним летовима. Његови авиони повезују 60 градова из 35 земаља. Данас Malev има једну од најмлађих Боеинг-ових флота у Европи. Компанија послује са 30 авиона. Од априла 2007. године Malev је члан Oneworld алијансе.

Malev је прво био приватизован крајем 1992, када су Alitalia и инвестициона компанија Simest платиле 77 милиона долара за 35% учешћа. Alitalia је преузела оперативна права за Malev и примила гаранцију о рекуповини од мађарске државе. Међутим, 1997. године, после изјаве комисије за транспорт да ће Alitalia, због проблема у којима се тада налазила, помоћ моћи да прими једино ако прода своје учешће у Malev -у, италијанске компаније су продале њихово учешће Air Invest-у, посебној фирми за куповину коју је основала мађарска Kulkereskedelmi банка и ОТП банка.

Мађарска је извршила рекуповину 35% учешћа 1999. године.

Malev је опет понуђен на приватизацију октобра 2000. године. Купац је иницијално требало да преузме само 10% Malev-а, али тако да ће његово учешће у капиталу порастати на 50% минус 1 глас на основу додатних уплата капитала. Државно тело надлежно за приватизацију (АПВ) је очекивало приходе од продаје у износу од 0,7 – 1,4 милијарди долара. Двадесет авио компанија је позвано да учествује на тендеру и од четири се очекивало озбиљно интересовање, али нико од њих није доставио понуду. Крајем 2004. године, АПВ је расписала други тендер за Malev, али га је повукла, јер једини понуђач, конзорцијум Aviation Solution International, није у потпуности испунио услове приватизационог концепта за Malev.

АПВ је покренула процедуру за преговоре за продају авиопревозника средином 2005. год. и чак почела да преговара са Air Bridge-ом, али је отказала приватизацију без донете одлуке, наводећи пословне, професионалне и проблеме у вези са запошљавањем.

Након потписивања уговора о продаји 99,95% акција Malev-а у власништву државе, између АПВ и Air Bridge 23. фебруара 2007, предузете су следеће акције да би се закључила трансакција:

- Продајна цена од 200 милиона форинти (1,04 милиона USD) је плаћена и уплаћена је на рачун АПВ-а код мађарског државног трезора;
- Износ првог повећања капитала у износу од 20 милиона евра је плаћен на депозитни рачун;

- Air Bridge је обезбедио безусловне и неопозиве гаранције за обезбеђење капитала од стране прихватљиве банке у вредности од 30 милиона евра, које је АПВ овлашћена да активира у корист Malev-a;
- Air Bridge је такође представио и обезбедио безусловне и неопозиве гаранције за отплату кредита у вредности од 32 милиона евра које је издала Vnesheconombank које је АПВ овлашћена да активира у сопствену корист.

Током отпочињања приватизационог процеса, Malev се суочавао са проблемом дугова и реструктурирања (ситуација слична ЈАТ-овој). Као начин да се измири дуг и реструктурира компанија, Air Bridge се сложио да повећа капитал за најмање 50 милиона евра. Додатних 30 милиона евра је намењено унапређивању финансијске и капиталне ситуације Malev-a и подржано је банкарским гаранцијама. Даље, власништво је структурирано у складу са захтевима ЕУ према којима једна авио компанија, у случају промене власништва задржава лиценце, ако власништво остане у рукама земље чланице или њених држављана. Malev је у власништву мађарских и руских инвеститора кроз Air Bridge. Уз то, 0,05% удела је у власништву запослених.⁶⁸

Приватизација Olympic Airways-a

Olympic Airways је основао Aristotel Onazis 1957. године, а 1975. године је компанија продата грчкој влади. Одлука државних органа с краја 2000. године да се делимично приватизује државни превозник је усмерена ка прибављању свежег капитала за раст, елиминисању неодрживо високог дуга и представљању нових менаџерских вештина, како би авио компанија могла да конкурише на глобалном тржишту.

Грчка држава је била спремна да прода 65% Olympic Airways-a. Почетком 2001. године, грчки званичници су скратили листу на три потенцијална купца: Axon Airlines, Cyprus Airways и International Airlines Solutions и до средине 2001. године Axon Airlines је виђен као преферирани понуђач.

Међутим, структура трансакције није могла да се до краја усагласи, па је приватизација званично суспендована новембра 2001. године, после терористичких напада који су значајно погодили авио индустрију. Преговори са Axon Airlines-ом су престали новембра 2001. године и убрзо затим та авио компанија је престала са операцијама.

Грчка влада је од тада направила нови покушај да прода компанију, разговарала је са другим могућим понуђачима, конзорцијумом Restis Golden Aviation, али су преговори пропали у раној фази. Од тада се појавило пет нових понуђача: Wexford (САД), Група звана Olympic Investors, Конзорцијум New Wings, САД, чартер компанија Chrusler Aviation и Aegean Airlines.

⁶⁸ Презентација Агенције за приватизацију

Међутим, грчка влада није могла да постигне споразум ни са једним потенцијалним купцем и на крају је прекинула процес продаје.

Процес приватизације Olympic Airways-а је дугорочна сага која се неће брзо завршити. Тешко је очекивати да ће неки инвеститор пристати на услове које је прецизирала грчка влада.⁶⁹

Air France – KLM мерџер

Air France – KLM је креиран узајамним договором о мерџеру између Air France Француска и холандског KLM 5. маја 2004. године. Air France/KLM је први искористио предности европске консолидације.

Мерџер је креирао водећу авио групу (по обиму продаје) са 28% тржишног учешћа у АЕА (Асоцијација европских авиопревозника). Мерџер је странама понудио глобалан приступ и производ, посебно кроз Sky Team алијансу. Споразумом су спојени други и четврти европски превозник по величини на дугим линијама, са укупним обртом од 19,2 милијарде евра, који се састоји од 78% за путнички саобраћај, 13,5% за карго саобраћај и 4% за инжењерске и услуге одржања. Синергије по основу аеродромских центара су се такође очекивале.

Докапитализација Air France-а је била предмет одобрења од ЕЗ, с обзиром да са једне стране, даље инвестирање државе Француске би могло да се интерпретира као угрожавање конкуренције према правилима ЕУ, и са друге стране, овај посао би групи обезбедио доминантну позицију на тржишту. Билатерални споразуми о авио саобраћају су наметнули проверу власништва и контроле. Трансакција је структурирана тако да се превазиђу регулаторне тешкоће.

Као резултат наведеног мерџера, Air France – KLM група је превазишла претње индустрије (раст цена горива, конкуренција, промене регулативе) и приоритет јој је да искористи синергију између Air France-а и KLM-а и то кроз следеће:

- Моћни аеродромски центри (Париз – Charles de Gaulle и Амстердам – Schiphol) повезују мрежу средњих и дугих авио линија;
- Добро избалансирана мрежа која нуди природну заштиту од економских и политичких ризика.⁷⁰

Swiss Air - Sabena мерџер

Sabena је имала флоту од око 130 авиона и пословала је ван бриселског чворишта са више од 12.000 запослених (укључујући регионалне DAT (Delta Air Transport) операције и своју чартер компанију Sobleair). Сабенина мрежа је укључивала и густ распоред унутар-европских кратких и средњих линија заједно са јаком мрежом ка западној и централној Африци и неколико трансатланских летова и лет ка Токију.

⁶⁹ Презентација Агенције за приватизацију

⁷⁰ Презентација Агенције за приватизацију

Авиокомпанија је била губиташ у већини година (58 година) своје историје. У 2000. години, Sabena је остварила губитак од 325 милиона евра. Слаба финансијска ситуација била је резултат високих трошкова, што не би могло бити поправљено због мале величине бриселског тржишта, али и због великог распона активности и недостатка фокуса.

Упркос интензивним напорима да се спасе, укључујући и инекцију капитала од 250 милиона евра јануара 2001. године, над белгијским државним превозником, Sabena-ом, је покренут поступак стечаја новембра 2001. године. Пре тога, Sabena је била 50,5% у власништву белгијске државе, а 49,5% у власништву Swiss Air-а, али колапс Swiss Air-а септембра 2001. године и немогућност његових акционара да финансирају реструктурирање, довели су белгијску компанију до несолвентности. Договор о докапитализацији Sabene од 430 милиона евра од стране Swiss Air-а и белгијске државе је отказан. Уз то, Sabena се суочила са борбом за финансијски опстанак због конкуренције са Virgin Express-ом ван Брисела, и “low cost” конкуренцијом – Ryanair, који послује са Charleroi аеродрома.

Као резултат, Белгија је сада без сопственог националног авиопревозника.

Случај Sabena је пример шта може да се уради када је авиокомпанија изложена финансијским проблемима. Међу могућим стратешким опцијама, докапитализација је препоручена као подршка основним мерама реструктурирања, као и поновно преговарање о дугу са водећим повериоцима како би се повратило њихово поверење.

На примерима приватизација авио компанија у последњих десет година може се видети да је већина ових приватизација била неуспешна, делимично успешна, или је била одложена до завршетка реструктурирања.

Al Italia је имала неуспешан покушај спајања са KLM-ом, тек у јануару 2009. године је Влада Италије прихватила понуду за куповину 25% капитала од стране Air France-KLM, румунска авио компанија није добила заинтересованог купца, као ни грчка компанија, док је бугарска авио компанија пред банкротством.

Разлози неуспеха се крију у финансијским губицима и високој задужености, □неприпремљеним компанијама за приватизацију кроз поступак реструктурирања или политичким одлукама. Претпоставка је да авио алијансе у неким случајевима само чекају банкрот одређених компанија како би преузеле њихово тржиште без трошкова аквизиције. Такође, услови за приватизацију и избор стратешког партнера значајно се мењају уласком у ЕУ јер, примера ради, компанија која има власника из државе ван граница ЕУ, у проценту већем од 49%, нема статус европског превозника и пратеће привилегије пословања.⁷¹

Анализа пословања националног авио превозника JAT Airways

⁷¹ Презентација Агенције за приватизацију

JAT Airways а.д. (у даљем тексту ЈАТ) је српска национална авио компанија настала из прве Југословенске авио компаније Аеропут, основане 1927. године. Компанија Југословенски Аеротранспорт (у даљем тексту ЈАТ) је основана након Другог светског рата и експанзивно се развијала шесдесетих и седамдесетих година прошлог века. У том периоду је забележено перманентно увећавање броја путника и линија као и модернизација флоте. Најбоља пословна година у историји предузећа је била 1987. година када је на својој мрежи линија, компанија превезла преко 4,5 милиона путника. Као последица распада бивше Југославије ЈАТ се трансформисао у Јавно Предузеће за Авио саобраћај.

Предузеће поседује 15 авиона којима лети на преко 40 дестинација у Европи, Блиском Истоку и Северној Африци. Током своје 80-годишње историје, ЈАТ је остварио брзу експанзију и раст до краја 1980-их и почетка 1990-их. У том периоду, ЈАТ је био међу већим европским авио превозницима и превозио је преко 4 милиона путника годишње. Распад СФРЈ и санкције уведене 1992. године на основу којих је ЈАТ-у забрањено да лети су проузроковале озбиљне губитке предузећу. Након политичких промена у Србији 2000. године ЈАТ је постепено обновио летове ка градовима у Европи, Блиском Истоку и Северној Африци. Током 2007. године, ЈАТ је превезао 1,22 милиона путника.

Основна делатност ЈАТ-а је авио превоз путника и робе. ЈАТ своју делатност обавља кроз редован и чартер саобраћај, у земљи и иностранству. Поред основне делатности, ЈАТ се бави и едукацијом запослених, изнајмљивањем слободних авиона, пружањем услуга у области туризма, а поседује и привредну авијацију и завод за ваздухопловну медицину.

Према подацима Републичког завода за развој у структури јавних предузећа ЈАТ учествује са 0,6% основних средстава, 0,1% капитала, остварује 1,7% укупног прихода, 13,5% губитка и запошљава 1,7% запослених.

Током анализе Предузећа, може се констатовати следеће:

1. Издвајање некадашњих зависних друштава није спроведено у потпуности у складу са прописима РС;
2. Постепен губитак тржишног учешћа;
3. Велики број непрофитабилних линија;
4. Ниска продуктивност и питања у вези са бројем и структуром запослених;
5. Недовољно развијен менаџмент информациони систем;
6. Негативни финансијски резултати;
7. Негативна нето имовина и висок износ обавеза.

У складу са Решењем о налагању предузимања мера за несметано функционисање Јавног предузећа за ваздушни саобраћај ЈАТ Airways које је усвојила Влада Републике Србије, ЈАТ је током 2005. године основао и потом пренео 100% свог власничког удела у зависним друштвима Јат-Хотели Славија д.о.о., Јат-Апартмани

Копаоник д.о.о., Јат-Кетеринг д.о.о. и Intair Link д.о.о. на РС, без накнаде. Издвајање зависних друштава није извршено у складу са законским прописима РС, с обзиром да нису сачињени деобни биланси, није обављен пренос обавеза на зависна друштва и није затражено одобрење од поверилаца приликом смањења капитала. Даље, капитал ЈАТ-а је тиме смањен за целокупан износ његових власничких удела који су пренети на РС.

У 2009. год. ЈАТ је на 18.585 летова, у редовном и чартер саобраћају, превезао 1.051 милиона путника и 2.487 тоне терета. Искоришћење путничке кабине (CLF) је било 56,6%, а авиона (WLF) 46,6%.⁷²

У 2009. год. остварени пословни приход износи 11,96 милијарди динара, а пословни расходи 14,19 милијарди динара. Из односа пословних прихода и расхода, резултат је негативан у износу од 2,23 милијарде динара (пословни губитак).⁷³

Број путника који су у 2009. г. превезени преко Аеродрома Никола Тесла мањи је за 10% у односу на исти период претходне године, док је број обављених летова у истом периоду мањи за 7,8%. ЈАТ-ово тржишно учешће у промету преко овог аеродрома смањено је у односу на исти период претходне године и у броју летова и у броју путника. (подаци у табели у наставку)

Табела 3-35: Учешће ЈАТ у промету преко београдског аеродрома

Промет преко аеродрома у Београду у 2008/2009 год.					
	2008.	2009.	Стопе раста 09/08	% ЈАТ 2008	% ЈАТ 2009
Број летова	39.557	36.460	-7,8%	55,2	51,7
Број путника	2.607.227	2.346.280	-10,0%	51,6	44,8

Извор: Пословни план ЈАТ-а за 2010. год.

Расположиву флоту ЈАТ-а на дан 31.12.2009. год. чини 15 авиона, и то 10 типа В737-300, 1 типа В737-400 и 4 АТР-72. (преглед у наставку).

Табела 3-36: Флота ЈАТ-а на дан 31.12.2009. год.

	В737-300	В737-400	АТР-72
Број авиона	10	1	4
МТОВ (t)	61	65	21,5
Седишта	10В/114У	12В/132У	66
Брзина (km/h)	800	800	510
Корисна носивост(t)	15	15	
Тип мотора	CFM56-3В1	CFM56-3С1	PW124
Просечна старост	23,0	19,9	18,8

Извор: Пословни план ЈАТ-а за 2010. год.

⁷² Пословни план ЈАТ-а за 2010. год.

⁷³ Пословни план ЈАТ-а за 2010. год.

Укупан број запослених у Компанији износио је 1.272 запослена на дан 31.12.2009. год. Током 2009. год. смањен је број запослених за 396, на основу два програма добровољних одлазака уз исплату отпремнина у износу од 300 евра.

Преко Аеродрома Никола Тесла редован саобраћај осим ЈАТ-а обавља и 13 страних националних авиопревозника. То су углавном чланице три светске алијансе и са тржишта Србије путнике возе даље по Европи, или са њима попуњавају своје прекоокеанске летове. Велика заинтересованост ових компанија за српско тржиште огледа се у фреквентности њихових летова до Београда. Ове компаније конкуришу ЈАТ-у на појединим тржиштима са упоредним дестинацијама (дестинације где саобраћај обавља и ЈАТ и други превозници: Aeroflot, Lufthansa, Swiss, Alitalia, Austrian Airlines, Olympic Airways, British Airways, TunisAir, Air France, Turkish Airlines и Montenegro Airlines). Турска национална авиокомпанија Turkish Airlines, која је са почетком зимске сезоне 2008/2009 имала 5 летова недељно, током 2009. је повећала своју понуду на београдском аеродрому, најпре на 6, а онда на 7 летова недељно. Од маја 2009. и пољски национални авиопревозник LOT обавља редован саобраћај из Варшаве до Београда.

Два low cost превозника лете до Београда, Germanwings и Norwegian. Учешће ових нискобуџетних компанија у промету преко аеродрома у Београду порасло је са 4,0% у 2008. год. на 4,6% у 2009. год.

У складу са реализацијом споразума о отвореном небу и стављања Србије на "белу шенген листу", очекује се још већи број авиокомпанија на српском небу. За сада су интересовање за дозволе за летове из Београда показале две low cost компаније WizzAir и FlyNiki, и две националне авиокомпаније Malev и AdriaAirways.

Да би повећао своје присуство на тржишту, ЈАТ треба да прошири своју политику међукомпанијске сарадње, коју већ неколико година има са Lufthansa-ом, Austrian Airlines-ом, CSA-ом, Air France-ом, Aeroflot-ом, Alitalia-ом и Montenegro Airlines-ом и на друге компаније.

Приватизација Јавног предузећа за ваздушни саобраћај ЈАТ Airways – покушај продаје јавним тендером

Променом правне форме из јавног предузећа у затворено акционарско друштво омогућена је приватизација ЈАТ Airways. Јавни позив за учешће на јавном тендеру ради продаје 51% капитала, са могућношћу куповине до 70% укупног регистрованог капитала предузећа, објављен је крајем јула 2008. године. Минимална цена за 51% акција утврђена је на 51 милион евра.

За приватизацију националног авио превозника је 2008. године примењен метод јавног тендера. У условима тендера је опредељен проценат капитала који се продавао, као и услови које је потенцијални купац морао да испуни да би се могао

квалификовати за учешће на истом. Тендер је објављен у складу са Стратегијом приватизације коју је Влада усвојила 21.07.2008. године и Закључком Владе од 28.07.2008. године.

Услов за учешће на тендеру је био да понуђач има Уверење о оспособљености за обављање авиопревоза (Air Operator's Certificate - АОС), да је заједно са зависним компанијама претходне године превезао најмање 1,3 милиона путника и да има консолидовану билансну активу од најмање 200 милиона евра. Према Споразуму о отвореном небу који је Србија потписала, компаније које нису регистроване у Европској унији или у Србији не могу бити власници више од 49% ЈАТ-а.

Rothchild & Cie је добио мандат од стране Владе Републике Србије да припреми нацрт и имплементира стратегију приватизације за ЈАТ Airways, као приватизациони саветник.

Према Извештајима приватизационог саветника, компаније из авио индустрије које су исказале заинтересованост или могле бити потенцијални инвеститори су:

1. **Аерофлот**, који је изразио висок степен заинтересованости за стицање учешћа у ЈАТ-у и такође је предложио структуру трансакције. Аерофлот је руски национални авио-превозник и највећа авио-компанија, обавља домаћи и међународни авио саобраћај путника са 93 града у 47 држава, остваривши приходе од око 2,4 милијарде евра у 2006. години.

Стратегија/ Разлог за заинтересованост:

- Очекивана ратификација споразума Open Sky од стране РС и тиме добијање права неограниченог слетања на територији Европске Уније;
- Циљ да се ЈАТ уједини са SkyTeam алијансом.

2. **Icelandair** је изразио висок степен заинтересованости за преузимање већинског удела у ЈАТ-у. Разлог заинтересованости Icelandair-а је била намера да прошири своју пословну мрежу на Балкану. Icelandair је исландска национална авио-компанија, која обавља авио саобраћај са 22 града у 12 земаља на обе стране Атлантског океана, а располаже са флотом од 70 авиона, од тога 60 Boeing и 10 Airbus модела авиона, уврштен на берзу на Исланду, са тржишном капитализацијом од €297 милиона, приходима (2006) од 523 милиона ЕУР.

Стратегија/ Разлог за заинтересованост:

- Циљ Icelandair-а је да постане водећи северноевропски и источноевропски авио-превозник, са Рејкјавиком као средиштем за превоз путника у САД
- У складу са овом стратегијом, Icelandair је недавно преузео две чартер компаније из Централне и Источне Европе (Smart Wings / Travel Service у Чешкој и LAT Charter у Летонији).

3. **Air Berlin** се очекивало да буде заинтересован за инвестирање у ЈАТ. Air Berlin је друга по реду највећа авио-компанија у Немачкој, после Lufthansa-е, обавља интензиван „semi-low-cost“ ваздушни саобраћај са многобројним туристичким дестинацијама, као и већим европским градовима са 16 аеродрома у Немачкој, Air Berlin-ови приходи су износили око €1,6 милијарде у 2006. години.

Остали потенцијални купци који су могли да се укључе у поступак су поједине стратешке авио-компаније без присуства у Европи: Air India (Индија) – ова компанија је јавно изразила своју заинтересованост, Jet Airlines (Индија) – разматрала је аквизиције у иностранству, Kingfisher (Индија) – разматрала је аквизиције у Европи/иностранству и Qatar Airways (Катар) – изразио заинтересованост за приватизацију једне европске авио компаније (Olimpic Airways). Од регионалних авио компанија могло се очекивати учешће AirOne (Италија) – активан у преузимањима, Malev (Мађарска), SkyEurope (Централна и Источна Европа) – који су били заинтересовани за приватизацију Olimpic Airways-а и CSA (Чешка).

Међутим, и поред исказаног интересовања појединих авио компанија, о чему је било речи у медијима, ниједна од њих није поднела обавезујућу понуду. Тиме је завршен први покушај приватизације ЈАТ-а.

Шта су разлози који су допринели таквом исходу тендера?

Сасвим је јасно да је одлука о приватизацији ЈАТ-а донета са закашњењем. Светски авио саобраћај нашао се у кризи због високе цене керозина и пада економских активности у развијеним земљама. Зато ово није био добар тренутак за продају националног авиопревозника, пошто није било за очекивати да ће потенцијални купци понудити добру цену. Тешко је било очекивати успешну продају већинског пакета компаније, узимајући у обзир дугове и различита социјална оптерећења, као и постављени критеријум када се ради о обавезној минималној цени.

Након неуспелог тендера (ниједна компанија није откупила тендерску документацију) Влада РС је у октобру 2009. године формирала радну групу коју чине представници ресорних министарстава и компаније, како би се утврдили и предложили средњорочни правци развоја националне авио компаније.

Даљи кораци и стратегија приватизације ЈАТ Airways

Након првог неуспелог тендера, ЈАТ је морао да предузме одређене активности у циљу финансијске и организационе консолидације, како би се побољшале перформансе друштва и припремио терен за нови поступак приватизације.

У оквиру пословног плана ЈАТ-а за 2010. год., који је подржан и усвојен од стране Владе Републике Србије, истакнути су следећи циљеви ЈАТ-а за наредну годину:

1. из области маркетинга и продаје:
 - очување тржишне позиције Компаније у условима очекиваног појачаног притиска конкуренције услед скидања визног режима за држављане Србије за путовања у земље ЕУ и активирање споразума о отвореном небу;
 - боља организација саобраћаја и реда летења;

- побољшање квалитета услуга;
2. у области финансијске консолидације Компаније:
 - строго установљена финансијска контрола у Компанији;
 - стратегија снижења трошкова у циљу повећања рентабилности линија и побољшања прилива готовине;
 3. у области организационе и кадровске структуре Компаније:
 - реструктурирање портфолија предузећа – одвајање пословних јединица које не представљају основну делатност предузећа;
 - дефинисање оптималног броја запослених у Компанији;
 4. у области инвестиција:
 - неопходно је озбиљно инвестиционо улагање у флоту како би се постигла пуна пловидбеност флоте и ревитализација путничке кабине.

Као основни циљ ЈАТ-а је истакнуто повећање броја путника, повећање прихода, смањење расхода и окончање процеса реструктурирања Компаније, како би се тиме ојачала тржишна позиција.

Да би се остварио овај основни циљ, биће неопходно предузимање следећих мера и остварење других циљева и то:

- очување тржишне позиције Компаније у условима очекиваног појачаног притиска конкуренције услед скидања визног режима за држављане Србије за путовања у земље ЕУ;
- повећање понуде у складу са очекиваним растом потенцијала (бели шенген, отворено небо) и очекиваном стратегијом конкуренције;
- обезбеђење потребних финансијских средстава, делом кроз обезбеђење банкарских кредита, а делом кроз продају имовине;
- реализација планиране структуре флоте и стабилан ред летења;
- очување и унапређење стандарда и квалитета услуге. (Планира се увођење нових услуга попут бесплатног здравственог осигурања за путнике на дестинацијама ка земљама ЕУ са ЈАТ-овом картом, а за период важења карте);
- даље технолошко унапређење производа у складу са захтевима IATA-е;
- технолошко унапређење процеса управљања предузећем кроз имплементацију интегрисаног информационог система.

Очигледно да је Влада РС препознала окончање процеса реструктурирања компаније и унапређење пословања ЈАТ-а као предуслове за успешну приватизацију. Ово је свакако добар избор и јесте примењено као стратегија приватизације појединих авио компанија.

У међувремену јавно је исказан интерес турске авио компаније Turkish Airlines за преузимање ЈАТ-а, па су чак и вођени разговори између представника Министарства инфраструктуре и представника турске компаније о могућој

аквизицији ЈАТ-а. Међутим, није за очекивати да ће Влада РС прибећи стратегији директних преговора са једним заинтересованим купцем, без расписивања тендера. Свакако би требало имати у виду искуства из приватизације грчког авио превозника, где је Влада Грчке водила директне преговоре са заинтересованим купцем који су окончани несуспешно.

Министарство за инфраструктуру потписало је 05. марта 2011. год. уговор са консултанском кућом “Deloitte & Touche”, која је на тендеру изабрана за саветника у процесу трансформације ЈАТ-а.

Како је најавило Министарство, консултант има рок од два месеца да припреми детаљну стратегију и акциони план, затим је предвиђен рок од шест месеци да се распише тендер и да се обави избор стратешког партнера и још четири месеца за пренос државног и капитала стратешког партнера у нову авио компанију. На крају овог процеса Србија треба да добије националног авио-превозника у мешовитом власништву. Консултант ће имати задатак да одреди вредност капитала који ће бити унет у нову компанију, док је идеја да стратешки партнер определи шта му је занимљиво да преузме из садашњег ЈАТ-а. То може бити постојећа флота, људски кадрови, билатерални споразуми и слотови на највећим светским аеродромима, а очекује се да ће ствар преговора бити како ће бити распоређено власништву у новој авио компанији.

Очигледно је да нова стратегија приватизације ЈАТ-а предвиђа избор стратешког партнера, са којим ће бити основана нова компанија. Из ЈАТ-а ће се у нову компанију унети оно што представља суштинску вредност националног авиопревозника, и пребацити одговарајући број запослених, док би стратешки партнер требало да обезбеди потребна инвестициона улагања (нове авионе и др.), као и пробој на нова тржишта. Питање дугова би се на тај начин решило, јер они остају старом ЈАТ-у, а и треба узети у обзир да у времену економске кризе и кризе на тржишту авио превозника није за очекивати да ће инвеститор бити спреман за преузимање било каквих дугова из ранијег периода. Остаје дискутабилно питање минималне цене, али је претпоставка да ће се она базирати на процени вредности коју ће урадити реномирани консултант. Једино што представља опасност код овог концепта је третман поверилаца ЈАТ-а, који ће највероватније након реализације овог концепта завршити у стечајном поступку, док повериоци остају оштећени имајући у виду пренос имовине на ново друштво без преноса обавеза. Држава ово мора да има у виду, како би обезбедила потребна средства за повериоце на други начин, тј. из државне касе и из средстава која ће се добити од продајне цене.

Какав ће бити резултат тендера за избор стратешког партнера који је планиран за 2011. год. остаје да видимо, али је за очекивати да ће нови концепт дати боље резултате од претходног тендера и да се опција националног авиопревозника у мешовитом власништву чини као прихватљиво решење.

4.3. ПРИВАТИЗАЦИЈА ПРЕДУЗЕЋА ЗА ТЕЛЕКОМУНИКАЦИЈЕ ТЕЛЕКОМ СРБИЈА А.Д.

Приватизације у области телекомуникација и анализа тржишта

У првом делу ћемо размотрити примере приватизација у области телекомуникација у Европи, с освртом на приватизације у Западној Европи, као и скорије приватизације у овом сектору у земљама у транзицији. Искуства других земаља могу нам дати поучне примере, и користити приликом разматрања концепта приватизације српског државног телекомуникационог оператора.

Британски Телеком - British Telecom је био државно власништво када је објављена прва иницијална јавна понуда за откуп акција (50,2%) 1984. године, праћена даљим пуштањем остатка акција на Лондонску берзу 1991. и 1993. године. Истовремено са продајом акција у власништву државе, телекомуникациони сектор у Енглеској је либерализован.

France Telecom је приватизован кроз иницијалну јавну понуду у четири корака. Прва два позива за откуп акција су објављена 1997. и 1998. год., када је 34,8% учешћа пуштено на берзу. У другом кораку 2004. године је 10,85% акција понуђено на тржишту путем иницијалне јавне понуде. Остале акције (око 2,5%) су продате запосленима током деведесетих година прошлог века. Држава данас има 27,3% учешћа у укупном капиталу компаније.

Deutsche Telekom је такође приватизован кроз иницијалну јавну понуду за откуп акција деведесетих година прошлог века. Прва транша је реализована 1996. год., када је 26% учешћа пласирано путем јавне понуде. Друга транша од 10% је пуштена на берзу 1998. год., праћена трећом сличног обима у 2000. год. Влада Немачке је задржала власништво над 32% акцијског капитала компаније.

Телеком у Чешкој Републици је приватизован у два корака. Године 1995. је 27% капитала продато конзорцијуму ПТТ Холандије и Швајцарског ПТТ, држава је задржала у власништву 51% капитала, а остатак акција је продат на слободном тржишту. Конзорцијум је продао свој удео на берзи 2005. год., а држава је приватизовала својих 51% продајом учешћа интернационалном телекомуникационом оператеру Telefonica.

Словенске Телекомуникације у Словачкој су приватизоване 2000. године, када је Словачка држава продала својих 51% акција за 952,5 милиона УСД, задржавајући учешће од 49% (и задржавајући право на вето при одређеним врстама одлука). Име компаније је промењено у Словак Телеком.

Мађарски Телеком је приватизован у више корака:

1. 1993. године је 30,1% учешћа продато интернационалном конзорцијуму Magyar Com (формираном од стране Deutsche Telekom и Ameritec International) за 875 милиона УСД;
2. На крају 1995. године, још један део учешћа од 37,2% је продат Magyar Com-у за додатних 852 милиона УСД.
3. Године 1997. и 1999. остатак учешћа се нашао на листингу берзе акција у Будимпешти и Њујорку.
4. 2000. године Deutsche Telekom је откупио удео од свог партнера и тиме постао једини већински инвеститор у Magyar Telecom-у

Телеком Пољска је приватизован у три фазе:

1. 1998. год. 15% капитала је продато јавном понудом за скоро 900 милиона УСД;
2. у периоду 2000-2001 године је 47,5% продато конзорцијуму под вођством Француског Телекома за 5,2 милијарде УСД;
3. Крајем 2003. године другом јавном понудом је остварено 546 милиона УСД прихода за 37,5% учешћа.

Француски Телеком је већински инвеститор у компанији, који у свом портфељу поседује 47,5% укупног власништва над акцијама.

Хрватске телекомуникације д.д. настале су раздвајањем јавног предузећа ХПТ-Хрватска пошта и телекомуникације. Хрватске телекомуникације д.д. почеле су са радом као акционарско друштво у 100% власништву Републике Хрватске 1999. год. На основу Закона о приватизацији, 1999. год. Влада Републике Хрватске продала је 35% стратешком инвеститору – Deutsche Telekom. Влада Републике Хрватске и Deutsche Telekom потписали су 2001. године уговор о продаји додатних 16% акција Хрватских телекомуникација д.д. у власништву Републике Хрватске компанији Deutsche Telekom. На основу овог Уговора, Deutsche Telekom постао је власник удела од 51%.

Преостале акције Хрватских телекомуникација д.д. биле су у власништву Владе Републике Хрватске (42%) и Фонда хрватских бранитеља из домовинског рата (7%). Влада је 2007. год. одлучила да прода пакет акција од 32,5%, од чега је 25% акција приоритетно резервисано за хрватске грађане. Преосталих 7,5% акција припало је институционалним инвеститорима.

Данас је већински власник Хрватског Телекома Deutsche Telekom са уделом у власништву од 51%. Фонд хрватских бранитеља из домовинског рата поседује 7%, док Влада Републике Хрватске држи 3,5%. Остали део од 38,5% акција је у рукама приватних и институционалних инвеститора.

Из претходне анализе се закључује да је тип приватизације где држава задржава део власништва, некад и већински пакет, био веома чест и коришћен у већини земаља централне и источне Европе, као корак према потпуној приватизацији. Касније је у највећем броју случајева држава задржала мањински пакет, док је већински пакет путем приватизације прешао у руке приватног инвеститора. У

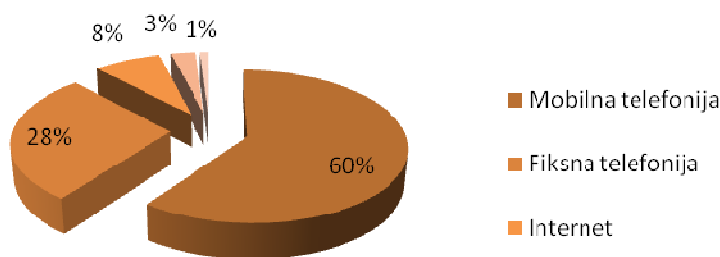
појединим случајевима, држава је задржала право вета код доношења одређених стратешких одлука, чиме је свој положај додатно заштитила као мањинског акционара.

Ако посматрамо телекомуникациони сектор, можемо констатовати да је то сектор у коме је стопа раста тражње висока, а потреба за инвестицијама у нове технологије константна. Данас је присутан тренд ширења телекомуникационе мреже и пословања на територије других земаља са изразито развијеном конкуренцијом. Тим путем настају велике групе удружених националних телекомуникационих оператора са концентрисаним, финансијским капиталом, које могу куповати националне операторе других земаља. Телекомуникациони бизнис данас свакако подразумева константну експанзију у делу сервиса и мрежа, а у циљу обавезне аквизиције нових корисника.

У земљама у развоју карактеристична су велика улагања у информациону инфраструктуру, односно у развој телекомуникационих мрежа и система, док цене приступа мрежи остају и даље високе. Учешће информационо-комуникационих технологија у бруто домаћем производу тежи ка 10% код земаља у развоју, а код високо индустријализованих земаља је испод 9%.

Ако посматрамо тржиште југоисточне Европе, највећи удео у приходима тржишта телекомуникација има мобилна телефонија од чак 60%, затим следе услуге фиксне телефоније, Интернета и осталих услуга, као што је приказано на графикону у наставку.

Слика 3-20: Графикон тржиште телекомуникација у југоисточној Европи у 2008. години



Извор: Enlargement Country Monitoring Report 3 Annex 1 (Cullen International)

Извештаји Европске комисије који се односе на анализу услова за пријем нових чланова у Европску унију садрже елементе за сагледавање степена развоја телекомуникација у појединим земљама, и то пре свега подразумевају:

- јасну и транспарентну политику и стратегију развоја у области телекомуникација и информационог друштва и усклађеност законске регулативе са директивама Европске уније;
- приватизацију и реструктурирање државних оператора;

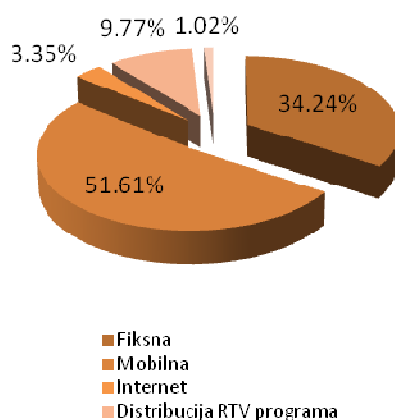
- отвореност истраживачко-развојних програма за учешће компанија, факултета, института и експерата из Европске уније и учешће у истраживачко-развојним програмима Европске уније у области телекомуникација и у развоју информационог друштва;
- постојање и разраду подзаконских аката;
- доступност универзалног сервиса;
- усклађеност техничких стандарда и прописа за телекомуникациону опрему са Европском унијом;
- чланство у међународним организацијама.

Према подацима Републичке Агенције за телекомуникације (РАТЕЛ), приход од телекомуникационих услуга у Србији у 2009. години износио је 1,51 милијарди евра. Просечна годишња стопа раста прихода сектора телекомуникација у периоду 2005-2009 је износила 13% чиме се овај сектор сврстава међу секторе са најбржим растом у привреди. Приходи од телекомуникација учествују у бруто друштвеном производу са око 4,76% (у 2008. години учешће је износило 4,87%). Укупне инвестиције у телекомуникације у 2009. години износиле су око 288 милиона евра.

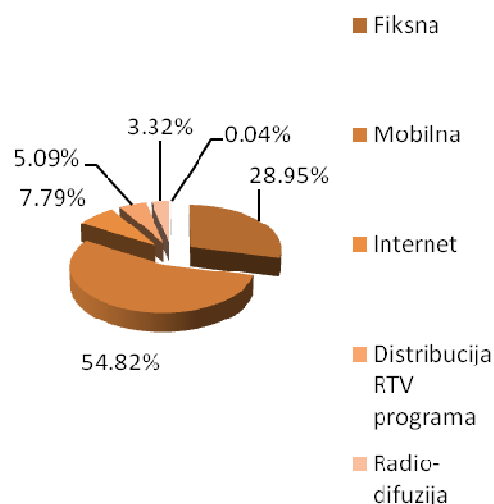
Посматрано по услугама, приходи од мобилне телефоније, у износу од око 55%, остварили су највеће учешће у укупним приходима у 2009. години, док најмање учешће имају приходи од VOIP услуге, свега 0,04%. Инвестиције у мобилну телефонију су оствариле највеће учешће у укупним инвестицијама у 2009. години од око 52%, док инвестиције у VOIP имају најмање учешће од око 1%. Структура прихода и инвестиција у области телекомуникација приказана је у наставку.

Табела 3-37: Структура прихода и инвестиција у телекомуникацијама у 2009. год. у Србији

Структура прихода



Структура инвестиција



Извор: РАТЕЛ

Процењује се да фактор повраћаја уложених инвестиција у развој телекомуникација износи 1,4. Куповина компаније Моби 63, од стране норвешког оператора Теленор, у обједињеном поступку са издавањем лиценце за мобилну телефонију, који је окончан аукцијом (вредност трансакције укључујући и додатне инвестиције износи око 1.602 милиона евра) за сада представља највећу инвестицију, док куповина лиценце за трећег мобилног оператора од стране Mobilkom Austria (вредност трансакције са инвестицијама у инфраструктуру износи око 570 милиона евра) представља највећу гринфилд инвестицију у Србији. Број запослених у сектору телекомуникација износи око 60.000, а његова укупна вредност се процењује на 10 милијарди евра.

На тржишту мобилне телефоније у Републици Србији, које је у 2009. години забележило позитиван раст, присутна су три оператора мобилне телефоније:

- Предузеће за телекомуникације Телеком Србија а.д. - Мобилна телефонија Србије МТС, у власништву ЈП ПТТ саобраћаја „Србија“ (80%) – у 2010. год. пренесено власништво на РС и ОТЕ-а из Грчке (20%) (лиценца замењена 01.08.2006.)
- Теленор д.о.о. Београд, 100% у власништву Sonofona A/S из Данске (лиценца издата 01.09.2006.)
- VIP mobile д.о.о. (члан групе Mobilkom Austria), у власништву Телеком Аустрија групе из Аустрије (лиценца издата 01.12.2006.)

Сва три оператора поседују лиценце за јавну мобилну телекомуникациону мрежу и услуге јавне мобилне телекомуникационе мреже у складу са GSM/GSM1800 и UMTS/IMT-2000 стандардом које је издао РАТЕЛ. Лиценце су издате за територију Републике Србије, и то на период од 10 година, а после истека тог периода важност лиценце се продужава на период од наредних 10 година без захтева имаоца лиценце, уколико су сви услови из лиценце испуњени.

Посебно поглавље које следи бави се анализом већинског државног оператора Телеком Србија ад, а затим и приватизацијом истог, те се за сада само кратко осврћемо на податке о другим операторима на тржишту, односно анализом конкуренције већинског државног оператора.

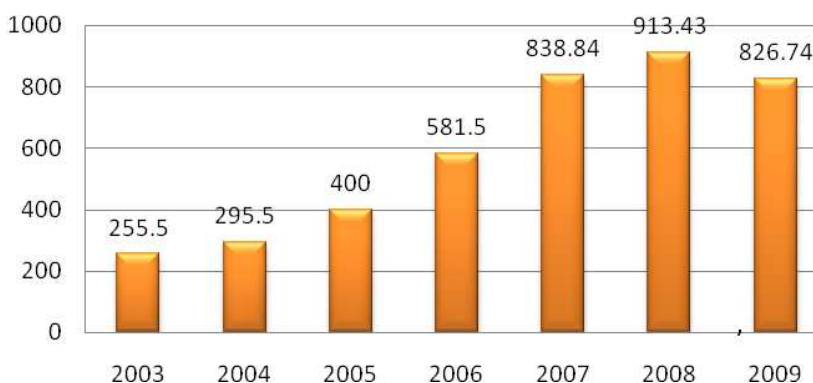
Норвешка компанија Теленор је на српском тржишту телекомуникација присутна од 31. јула 2006. године, када јој је путем јавног надметања, у поступку аукције, издата лиценца за јавну мобилну телекомуникациону мрежу и услуге јавне мобилне телекомуникационе мреже у складу са GSM/GSM1800 и UMTS/IMT-2000 стандардом. Теленор д.о.о. је део Теленор групе, која послује широм Европе и Азије, остварује власнички интерес у 13 мобилних оператора и броји преко 164 милиона корисника. У непосредном окружењу, овој групи припадају Панон из Мађарске и Промонте из Црне Горе. У 2009. години, овај оператор је изградио 883 нове базе станице.

Трећа лиценца за мобилног оператора припада предузећу VIP mobile д.о.о. VIP mobile је члан групе Mobilkom Austria која је присутна у осам земаља Европе, од којих су Хрватска, Бугарска и Македонија у непосредном окружењу. VIP mobile

д.о.о. је у 2009. години повећао проценте покривености територије и становништва GSM и UMTS сигналом, при чему је изградио и 535 нових базних станица. Поред накнаде од 320 милиона евра коју је платио за лиценцу, Mobilkom Austria је током 2008. године уложио значајна средства у развој инфраструктуре и запослио већи број стручњака што представља највећу гринфилд инвестицију у Србији до сада.

На следећем графикону је дат преглед укупних прихода од мобилне телефоније у Србији у периоду од 2003-2009 год., где се уочава константан тренд раста прихода у овом сектору, са изузетком 2009. год. услед последица економске кризе и увођења екстра пореза од стране државе.

Слика 3-21: Графикон укупни приходи од мобилне телефоније (у мил. евра)



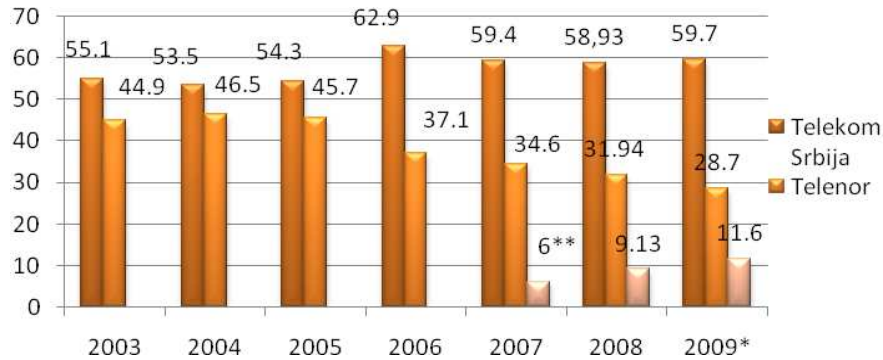
Извор: РАТЕЛ

Укупан број корисника наставља да расте и у 2009. години, као и стопа пенетрације која већ три године заредом прелази 100%. У 2009. години, укупан број корисника остварује пораст од око 3% у поређењу са 2008. годином и износи 9.912.339. Просечна годишња стопа раста броја корисника мобилне телефоније у периоду 2003-2009 износи чак 20%. Број корисника мобилне мреже већ трећу годину за редом премашује укупан број становника. Пенетрација је у 2009. години износила 132,2%. У 2009. години укупан саобраћај у мобилној телефонији износио је око 8,2 милијарди остварених минута разговора, што представља пораст од око 37% у поређењу са 2008. годином.⁷⁴

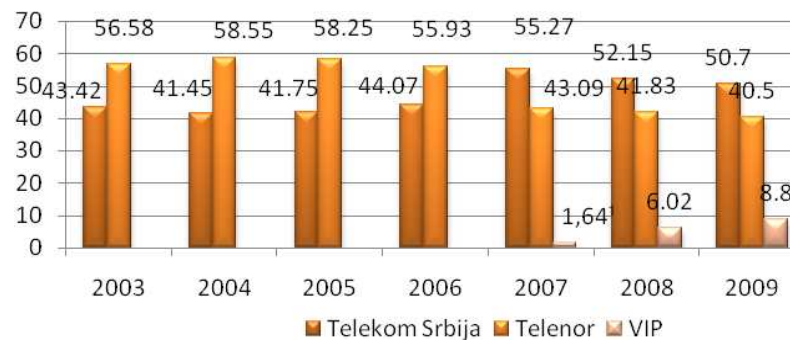
У наставку је садржан преглед учешћа горе наведених оператора у односу на укупан број корисника и у односу на остварене приходе од мобилне телефоније, где се уочава да је Телеком Србија ад оператор са највећим тржишним учешћем по оба параметра (59,7% по броју корисника и 50,7% по оствареним приходима у 2009. год.). За њим следи Теленор са 28,7% по броју корисника и 40,5% по оствареним приходима, а на трећем месту је ВИП са 11,6% када је у питању број корисника и тржишним учешћем по приходима од 8,8%.

⁷⁴ <http://www.ratel.rs/>

Слика 3-22: Графикон тржишно учешће у односу на укупан број корисника (%)



Слика 3-23: Графикон учешће оператора у укупно оствареном приходу од мобилне телефоније (%)



Извор: РАТЕЛ

Оператори се међусобно боре за кориснике снижавањем цена и увођењем нових услуга као што су СМС именик, омиљени бројеви, трансфер новца, куповина карата путем мобилног телефона, преузимање музике са WAP портала, комбинација постпејд и припејд пакета, СМС нотификација са Facebook профила, итд. Са увођењем мреже треће генерације (3Г мреже), појавиле су се нове врсте услуга: видео позиви у реалном времену, видео стриминг, видео клипови, брзи Интернет итд.

У сектору мобилне телефоније у Србији потпуна либерализација је успостављена током 2006. године, издавањем одговарајућих лиценци.

Анализа предузећа Телеком Србија ад

Предузеће за телекомуникације Телеком Србија а.д. пружа корисницима:

- све врсте фиксних телекомуникационих услуга,

- услуге преноса података, телематске услуге, услуге са додатном вредношћу, ISDN услуге, услуге интелигентне мреже, фиксне сателитске услуге, фиксне услуге за коришћење стандарда DECT, услуге Интернета, мултимедијалне услуге,
- услуге мобилне телефоније,
- одржавање и поправку телекомуникационих постројења и мреже.⁷⁵

Поред споменутих делатности, пословање Телекома обухвата пројектовање и градњу телекомуникационих објеката, услуге преноса података, ISDN, ADSL и frame relay услуге (пренос података) за пословне системе и бизнис кориснике и услуге директног приступа интернету, изнајмљивање интернет портова, telehousing услуге (услуге смештаја телекомуникационе опреме), услуге бесплатног позива, универзалног приступног броја, позива са додатном тарифом и гласања телефоном.⁷⁶

Телеком пружа услуге у међународном телефонском саобраћају, телефакс саобраћају, услуге закупа капацитета у системима преноса, услуге преноса података, директно повезивање на глобалну Интернет мрежу, као и друге услуге корисницима, како националним телекомуникационим операторима и пружаоцима Интернет услуга, тако и у иностранству.

Мобилна телефонија Србије - МТС је огранак компаније Предузећа за телекомуникације Телеком Србије а.д. који је основан јуна 1997. године, док је са оперативним радом путем мреже засноване на GSM стандардима почео августа 1998. године. Децембра 2006. године МТС је пустио у комерцијални рад 3G мрежу са најсавременијом HSDPA технологијом. Током 2008. године интензивирано је коришћење мреже треће генерације (3G). Поред српског тржишта, Телеком Србија а.д. је присутан као мобилни оператор и у Републици Српској и Црној Гори. У 2009. години Телеком Србија а.д. је изградио 243 нове базне станице.

Телеком групу поред Телекома Србија чине: Телеком Српске а.д. и м:тел Црне Горе.

Телекомуникације Републике Српске акционарско друштво, односно Телеком Српске а.д. је правни следбеник ЈОДП-а за телекомуникације РС од новембра 2002. године. 18.06.2007. године, куповином 65% државног капитала, Телеком Србија а.д. званично постаје већински власник Телекома Српске. Основна делатност овог друштва су телекомуникације у области фиксне и мобилне телефоније у унутрашњем и међународном саобраћају. Друштво је регистровано и за следеће делатности: давање телефонских информација, интернет сервиса, пројектовање, изградња, реконструкција и монтажа ТК уређаја и др. Власничку структуру Телекома Српске чине: Телеком Србија 65%, Приватизациони фондови 10%, Фонд пензионо-инвалидског осигурања 10%, Фонд за реституцију 5% и остали акционари 10 %.

⁷⁵ www.telekom.rs

⁷⁶ Ibid.

М:тел Црне Горе је у априлу 2007. године добио лиценцу за трећег оператора на територији Црне Горе, а са комерцијалним радом је почео 9. јула 2007. године и од тада су отворене пословнице у свим већим градовима Црне Горе. Мисија м:тел-а Црне Горе је да постане значајан телекомуникациони оператор, препознат по квалитетним услугама, приступачним ценама, пријатељском, отвореном односу према корисницима, али и по лидерској улози у увођењу нових технологија и сервиса. Данас м:тел има преко 400.000 корисника мобилне телефоније и преко 7.000 корисника фиксне телефоније.

На нивоу пословне групе, коју чине Телеком Србија а.д, Телеком Српске а.д. и м:тел ЦГ д.о.о, у 2009. години остварен је укупан пословни приход од 113,9 милијарди динара, што представља раст од око 8,2% у односу на 2008. годину.

Пословни приход предузећа Телеком Србија а.д, током 2009. године износио је 86,03 милијарди динара (око 905 милиона ЕУР). Остварен је најбољи резултат у историји компаније са 15,5 милијарди динара нето добити (око 163 милиона ЕУР).

Укупне инвестиције Телекома у 2009. години износиле су 14,1 милијарду динара, од чега је 77% било издвојено за технички напредак, а 23% за инфраструктуру. Број корисника у фиксној мрежи порастао је у 2009. години за 1,4% и износио је 3.036.777, док је мобилна телефонија достигла број од 5.915.618 корисника на крају године, што представља раст од 1% у односу на 2008. годину.

Телеком Србија је имао 9.594 запослених на дан 31.12.2009. год.

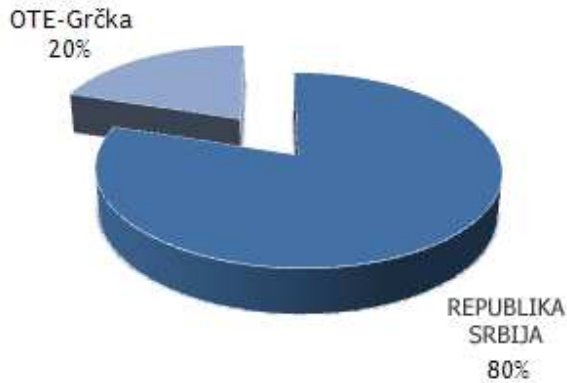
Кратак историјат Компаније

Телеком Србија је основан Одлуком Јавног предузећа ПТТ Србија 23. маја 1997. године, чиме је окончана фаза заједничког развоја поштанских и телекомуникационих услуга у Србији.

У јуну 1997. године, у оквиру приватизације дела капитала, 49% акција је продато холандској филијали Телекома Италија (29% акција) и грчком ОТЕ-у (20% акција). У фебруару 2003. године закључен је уговор о продаји акција на основу кога је Јавно предузеће ПТТ саобраћаја Србија откупило део акција у власништву Телеком Италија (његове холандске филијале), и стекло укупно 80% акција Телеком Србија а.д, док је преостали износ од 20% акција остао у власништву ОТЕ-а.

Уговором о преносу без накнаде акција Телеком Србија а.д. - поклону, закљученом између Владе Републике Србије и ПТТ Србија 24.09.2010. године, Влада Републике Србије стекла је власништво над 80% акција Телеком Србија а.д. Након такве промене, Телеком Србија а.д. је у власништву два акционара: Републике Србије – Влада Републике Србије (80% акција) и ОТЕ Грчка (20% акција). (видети графикон у наставку) Ово је урађено као припрема за приватизацију државног капитала у Телекому Србија и са оваквом структуром капитала предузеће улази у поступак расписивања јавног тендера.

Слика 3-24: Графикон власничка структура Телеком Србија ад пре расписивања тендера за приватизацију



Извор: www.telekom.rs

Поред тога, Влада Републике Србије има такозвану „Златну акцију“ у Телекому Србија а.д. на основу које се без сагласности овлашћеног представника имаоца „Златне акције“ не могу донети одређене одлуке којима се штите стратешки интереси државе.

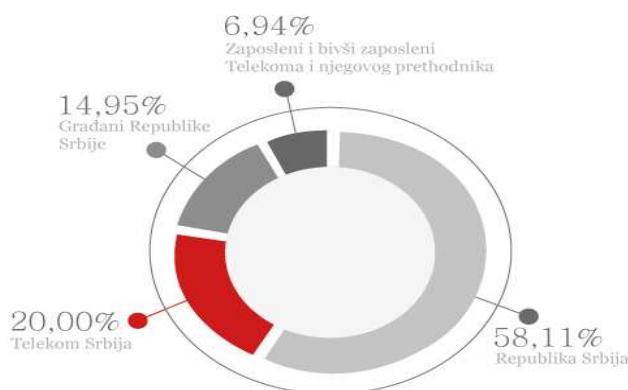
ОТЕ је основана 1949. год. као државна фирма, али је данас акционарско друштво чије су акције котиране на грчкој, њујоршкој и лондонској берзи. Од 2001. год. више нема монопол у телекомуникацијама Грчке. Осим у Телекому Србија, ОТЕ има удео власништва и у другим, углавном балканским операторима (Румунија, Бугарска, Албанија, Украјина, Јерменија, Јордан, Јемен). Deutsche Telekom и грчка влада су у мају 2008. године постигли сагласност о куповини 20% акција грчке телекомуникационе компаније ОТЕ од стране Deutsche Telekom, чиме је ова компанија индиректно постала сувласник у делу капитала Телекома Србија, у којем ОТЕ има 20% сувласништва.

Телеком Србија и грчка компанија ОТЕ потписале су у децембру 2011. год. Уговор о куповини акција ОТЕ-а, на основу кога Телеком Србија постаје власник 20% акција компаније, што је био и укупан удео ОТЕ-а у Телекому Србија. Акције су продате за 380 милиона евра. Тада је од стране директора компаније најављено да Телеком Србија улази у процес трансформације у отворено акционарско друштво, поделе бесплатних акција, даљу професионализацију управљања и ефикасно спровођење пословне стратегије фокусиране на кориснике услуга компаније.

У априлу 2012. год. Влада Републике Србије је усвојила Закључак о бесплатној подели акција Телекома Србија и одредила тржишну вредност капитала те компаније од 2,27 милијарди евра. Од укупно једне милијарде акција Телекома Србија, 6,94% акција добили су запослени и бивши запослени те компаније. За грађане је предвиђено да добију до 15% акција кроз бесплатну поделу у складу са законом. У наставку је приказана структура капитала Телекома Србија након преузимања акција од грчког партнера и бесплатне поделе акција, што треба имати

у виду приликом одабира начина приватизације Телекома Србија и даљих корака код расписивања тендера за продају акција.

Слика 3-25: Графикон власничка структура Телеком Србија ад након бесплатне поделе акција



Извор: www.telekom.rs

Приватизација предузећа Телеком Србија ад

Битан моменат у поступку приватизације државног телекомуникационог оператора се десио у 2010. год. када је Влада донела одлуку о продаји већинског државног пакета у Телекому Србија.

Након спроведеног поступка јавне набавке од стране Министарства финансија одабран је приватизациони саветник Citigroup Global Markets Limited, Harrison's Solicitors, KPMG d.o.o. Beograd и Analysys Mason Limited са подуговарачем Baker & McKenzie у поступку продаје Телекома Србија.

Продаја капитала јавним тендером

Влада Републике Србије је 2010. год. одабрала тендерски поступак као начин продаје већинског пакета акција и задужила Министарство финансија и посебну радну групу за спровођење истог. Предност овог начина продаје се огледа у транспарентности поступка и могућности максимизирања цене, док би недостатак могао бити дуготрајност поступка и ограничења која се тичу потенцијалних купаца (постављени квалификациоини услови), што може резултовати у малом броју потенцијалних инвеститора. Други недостатак код овакве одлуке Владе је што се, као и код НИС-а, не ради о приватизацији у складу са Законом о приватизацији, нити је за поступак овлашћена одговарајућа институција сходно закону, што отвара низ правних дилема за потенцијалне купце.

На основу Закона о праву на бесплатне акције и новчану накнаду коју грађани остварују у процесу приватизације, пунолетни држављани Србије стичу право на бесплатне акције у највреднијим државним системима: НИС, ЈАТ, Телеком, ЕПС, Галеника и Аеродром, новчану накнаду од до сада приватизованих друштвених предузећа, као и бесплатне акције државних система који тек треба да се приватизују. У складу са овим законом, грађанима у поступку приватизације припада до 15% бесплатних акција Телекома, док запослени и бивши запослени у предузећу пре спроведене приватизације остварују право на пренос без накнаде акција у висини од 200 Евра по години стажа обрачунато према процењеној тржишној вредности, а што чини 6,94% капитала Телекома Србија који ће се разделити запосленима и бившим запосленима у овом друштву.

Министарство финансија Србије објавило је 20.10.2010. год. тендер за продају 51% акција Телекома Србије. Услов за учешће на тендеру дефинисан јавним позивом је био да потенцијални купац буде телекомуникациона компанија која је пружала телекомуникационе услуге у периоду од претходних пет година пре објављивања јавног позива, са најмање 20 милиона претплатника фиксне и мобилне телефоније, интернет и мултимедијалних садржаја до краја 2009. године. Неопходно је и да је вредност компаније учесника на тендеру најмање три милијарде евра на дан 30. септембар 2010. год. – тржишна капитализација, као и да је у претходној пословној години имала консолидовани приход већи од четири милијарде евра и консолидована средства од најмање пет милијарди евра. Рок за достављање понуда на тендеру истекао је 21. марта 2011. год.

У предвиђеном року, за учешће на тендеру за куповину 51% акција Телекома Србија пријавило се 7 компанија: Deutsche Telekom, France Telekom, Telekom Austria, America Movil, Weather investments, Turkcell i Vimpelcom. Увидом у поднету документацију, радна група је закључила да је свих 7 компанија квалификовано за учешће на тендеру.

Влада Републике Србије одредила је да је минимална цена за 51% акција Телекома Србија 1,4 милијарде евра. Процена 100% капитала Телекома Србија је утврђена на 2,4 милијарде евра на дан 31.12.2009. год од стране приватизационог саветника.

Компанија Телеком Аустрија једина је доставила понуду за куповину 51% акција Телекома Србија. Аустријска компанија понудила је 950 милиона евра за акције, а 450 милиона евра за инвестиције. Одговор Владе односно именоване радне групе за приватизацију Телекома Србија је био да једини понуђач на тендеру побољша своју понуду, за шта му је остављен накнадни рок до 03. маја 2011. год. Оно што је поражавајући резултат тендерског поступка ради продаје већинског пакета Телекома Србија је да је само један понуђач доставио своју понуду, и то понуду која не задовољава постављене финансијске услове од стране државе.

У току тендера, па чак и пре расписивања истог, било је доста медијски пропраћено да је Deutsche Telekom најозбиљнији кандидат за купца Телекома Србија. Било је логично претпоставити да немачка компанија, која је уједно и највећа

телекомуникациона компанија у Европи има интерес да послује у Србији, јер би тиме на неки начин заокружила регионалну стратегију. Она већ поседује сличне компаније у земљама у окружењу – Италији, Црној Гори, Грчкој (сувласништво у ОТЕ), Македонији, Бугарској, Румунији, Мађарској, Аустрији, Хрватској, Чешкој, Словачкој и Албанији, као и у неколико земаља западне Европе. Преко власништва над грчким ОТЕ-ом Deutsche Telekom већ има индиректно учешће у капиталу Телекома Србија. Deutsche Telekom је компанија која има скоро 200 милиона корисника, послује у 50 држава (Европа, Азија, САД и Јужна Америка) и запошљава око 250.000 запослених. У 2010. год. компанија је остварила приход од око 62 милијарде евра.

Међутим, овај учесник на тендеру који је виђен као најозбиљнији кандидат за купца Телекома Србија, није доставио своју понуду.

Ко је био једини понуђач и потенцијални купац Телекома?

Telekom Austria је компанија која послује у бројним европским државама: у Аустрији под називом А1, у Бугарској као Mobiltel, у Белорусији под називом Velkom, у Хрватској као Vipnet, у Словенији као Si.mobil, у Македонији као Vip operator и као Mobilkom у Лихтенштајну.

У Србији је Telekom Austria власник оператора VIP mobile, који послује овде последње четири године као трећи оператор мобилне телефоније, о чему је већ било речи у претходном поглављу које се бави анализом тржишта. У том смислу, поставља се питање испуњености услова тендера када се ради о овом оператору, у односу на одредбе Закона о заштити конкуренције односно сагласности антимонополске комисије на овакву врсту трансакције.

Као опција која се назирала кроз понуду Телекома Аустрија, била је могућност да се направи договор између Телекома Аустрија и немачке компаније Deutsche Telekom, и то на начин да аустријска компанија препусти VIP mobile немачкој компанији, а за узврат би Телеком Аустрија добио акције ОТЕ-а у Телекому Србија. Овим би се избегла ограничења која намеће Закон о заштити конкуренције и омогућило да три приватна оператора послују на тржишту Србије. Свакако да би ова солуција подразумевала договор између оператора с једне стране и државе с друге стране.

Иначе, Telekom Austria је знатно мања компанија од Deutsche Telekom-а. Ова група има око 2,3 милиона корисника фиксне телефоније и око 19,8 милиона корисника мобилне телефоније. Запошљава око 16.500 запослених, а у 2010. год. остварила је приход од 4,65 милијарди евра.

У наставку тендерског поступка, Телеком Аустрија је повећао своју понуду на 1,1 милијарде евра. Телеком Аустрија саопштио је да је понудио износ од 1,1 милијарде евра за 51% акција Телекома Србија. Нова понуда Телекома Аустрија предвиђала је исплату од 800 милиона евра одмах и додатне годишње исплате у наредних девет година, тако да укупна вредност трансакције буде до 1,1 милијарду

евра. Радна група за продају Телекома Србија препоручила је 04. маја 2011. год. Влади РС да не прихвати понуду Телекома Аустрија од 1,1 милијаре евра за куповину већинског удела у том предузећу, јер не испуњава финансијске услове тендера. Минимална цена коју је Влада одредила за преузимање 51% капитала Телекома Србија је била 1,4 милијаре евра. Како је наведено у саопштењу Телекома Аустрија, из побољшане понуде за већински удео у Телекому Србија искључена је ранија обавеза инвестирања. Даљих преговора са Телекомом Аустрија није било, чиме је окончан неуспешно тендер за продају капитала Телекома Србија.

Дефинитивно се треба критички осврнути на поступак приватизације Телекома Србија. Као прво, резултат у којем се приватизација државне "златне коке" и компаније која остварује добит од 160 милиона евра, у области телекомуникација која је несумљиво најперспективнија грана, завршава са директним преговорима са само једним понуђачем и финансијском понудом која не испуњава услове тендера, не може се оценити позитивно. Разлози неуспеха се могу тражити у лошој ситуацији на тржишту, због и даље присутних ефеката финансијске кризе, мада је ово индустрија у којој је најмање присутан пад и на коју је криза најмање утицала, или пак лоше вођеном поступку од стране државе и одабраних саветника.

У даљој анализи, може се говорити о опцијама које би могле бити изабране када се ради о приватизацији, односно другим алтернативама, с обзиром да је претходни тендерски поступак окончан неуспешно.

Као могућности приватизације, размотримо следеће:

Продаја капитала стратешком партнеру

Овај метод продаје могао би се реализовати у форми докапитализације или новог тендерског поступка.

Докапитализацијом би се могао обезбедити капитал који је потребан компанији за инвестиције. Продајом акција државе у новом тендерском поступку би се обезбедили приходи за државу.

Недостаци се огледају у томе да би држава у циљу привлачења партнера из индустрије, морала да размотри да пренесе контролу над управљањем и већинско власништво или да да могућност стратешком инвеститору да касније повећа свој власнички удео. Стратешки партнер највероватније не би био спреман да уложи већи новац пре него што постане у потпуности већински власник.

Приликом оцене продаје акција стратешком инвеститору мора се решити један број питања као што су право прече куповине мањинског власника предвиђено акционарским споразумом, проценат у капиталу која ће се продати, права управљања која се стичу куповином акција, накнадне приватизационе трансакције, обавезе стратешког инвеститора као што су инвестициони програм и социјалне обавезе и др.

Свакако међу предностима код избора тендера у поступку продаје треба имати у виду транспарентност поступка, могућност максимизирања цене и одабир стратешких инвеститора уз постављање одговарајућих квалификационих услова. Недостатак је могућ дуготрајан поступак са сличним исходом као и у претходној тендерској процедури. Оваквом начину продаје треба приступити на крајње професионалан начин, са одабиром квалитетних приватизационих саветника и најбољег момента за приватизацију, уз претходно разматрање критеријума у вези са очекиваном минималном ценом на тендеру.

У овим алтернативама је веома важно питање величине контролног пакета државе. У складу са Законом о привредним друштвима, 2/3 гласова је квалификована већина за доношење важних одлука у акционарским друштвима, тако да би у том смислу држава требало да размотри задржавање пакета до 33,33% уколико жели да заштити своје интересе.

Приватизација путем Иницијалне јавне понуде (IPO)

У овом случају би се као мањински власници Телекома Србија могли појавити домаћа и страна предузећа, банке, осигуравајућа друштва, пензиони и инвестициони фондови и грађани Србије. Могло би се очекивати да се као мањински власници појаве и стране телекомуникационе компаније. Кратак период повраћаја уложеног капитала (висок принос) и умерене инвестиције представљају повољне околности за привлачење приватних инвеститора.

Многе компаније се у свом развојном циклусу сусрећу са потребом прикупљања додатних финансијских средстава, а један од могућих начина за прибављање додатних средстава је Иницијална јавна понуда (IPO).

Дакле, у овој ситуацији би било смислено акције понудити преко берзе. Понуда квалитетних и ликвидних акција неопходна је да би се отвориле нове могућности за улагање инвестиционих и пензионих фондова, као и других правних и физичких лица.

Иницијална јавна понуда подразумева промену досадашње власничке структуре компаније. Постојећи власници добијају нове сувласнике, често анонимне. Њихов мотив куповине произлази из препознавања компаније, њених услуга, њеног тржишта и имица као профитне алтернативе. Њихов мотив није преузимање компаније већ учешће у профиту. Чак и да је мотив преузимање, оно није изводљиво, јер постојећи власници контролишу део власништва који се нуди инвеститорима.

Проблеми који се могу јавити у реализацији IPO су следећи: понуда на локалној берзи захтева да је локална берза прилично добро развијена, док се за понуду на међународној берзи захтева добро дефинисани пословни план и стратегија раста

као и примена међународних стандарда квалитета и корпоративног управљања. Међутим, IPO не обезбеђује доношење стручних знања у области менаџмента и технологије, што представља битан недостатак оваквог начина приватизације.

5. РАЗМАТРАЊЕ НАЧИНА И РЕЗУЛТАТА ПРИВАТИЗАЦИЈЕ У ЦИЉУ ОДАБИРА СТРАТЕГИЈЕ ЗА ПРИВАТИЗАЦИЈУ ЈАВНИХ ПРЕДУЗЕЋА И ПРЕДУЗЕЋА ОД ОПШТЕГ ИНТЕРЕСА

Највећи број приватизација у јавном сектору тржишних привреда настао је као последица тежње за повећањем ефикасности дотадашњих јавних и/или државних предузећа. Ово се становиште може у извесном смислу, сматрати општим местом аргументације која подржава приватизационе процесе.

Аргумент се најчешће ослања на две констатације: прво, надзор и подстицаји рационалном пословању јачи су и директнији у приватизованом предузећу (а поред осталог се остварују и значајне уштеде у смањивању трошкова надзора у односу на јавни сектор) и друго, мења се укупна мотивациона структура (а са њом и начин управљања и понашања) приватизованог предузећа тј. јасније се изражава мотив максимизације профита (и имовине) у односу на неке друге циљеве (рецимо, државе, благостања итд.).⁷⁷

Реструктурирање јавних предузећа као и њихова делимична или потпуна приватизација представљају један од најважнијих задатака у процесу изградње модерне тржишне привреде у Србији. Од 2001. године у области усвајања и примене регулативе, као и у области реструктурирања јавних предузећа остварен је одређени напредак, док је процес приватизације у овој области практично на почетку. До сада је приватизовано само једно велико јавно предузеће – Нафтна индустрија Србије⁷⁸, док су покушаји приватизације јавних предузећа ЈАТ и Телеком Србија окончани неуспешно, о чему је било речи у претходном поглављу. Такво стање није сасвим неуобичајено, с обзиром да су реформе и приватизација јавних предузећа и у другим земљама у транзицији већим делом реализоване у оквиру тзв. друге фазе транзиције и у неким земаљама су још увек у току.

Приватизацији јавних предузећа у Србији је неопходно приступити пажљиво. Велики број јавних предузећа неефикасно послује, недовољно је модернизован и као таква коче даље осавремењавање и раст привреде. Економски аргументи и искуства сугеришу да је тотална или парцијална приватизација адекватно решење за готово сва јавна предузећа, осим оних делова самих ЈП која имају карактеристику природног монопола. На жалост, често се не следи економска логика и власт користи различите аргументе (заштита националних интереса,

⁷⁷ Cerović B. (1991), „Privatizacija, regulacija i monopol“, Ekonomski anali, br. 109

⁷⁸ Треба имати у виду да се ради о купцу који је државно предузеће, што отвара простор за дискусију да ли се може сматрати правом приватизацијом, јер без приватног капитала нема ефикасног начина управљања

заштита домаћег власништва) како би директно спречила даљи ток реформе. Разлози за то су врло често и политички интереси, будући да су управо јавна предузећа, због своје величине, значајних буџета и броја запослених, извори моћи политичких партија.

Економска логика сугерише да у неким случајевима тржишна структура није оптимално решење реформе одређених инфраструктурних делатности. То је пре свега случај код природних монопола и мрежа (нпр. ЕМС, железничка мрежа итд.). Често је (мада не и неопходно) једноставније контролисати ове природне монополе путем власништва, тако што ће ова предузећа остати у државном власништву.

Закон о јавним предузећима и обављању активности од општег интереса⁷⁹ дефинише јавно предузеће на следећи начин: „Јавно предузеће је предузеће које обавља делатност од општег интереса, а које оснива држава, односно јединица локалне самоуправе.“ У истом закону дефинишу се и делатности од општег интереса и то: „Делатности од општег интереса, у смислу овог закона, јесу делатности које су као такве одређене законом у области: производње, преноса и дистрибуције електричне енергије; производње и прераде угља; истраживања, производње, прераде, транспорта и дистрибуције нафте и природног и течног гаса; промета нафте и нафтних деривата; железничког, поштанског и ваздушног саобраћаја; телекомуникација; издавања службеног гласила Републике Србије; информисања; издавања уџбеника; коришћења, управљања, заштите и унапређивања добара од општег интереса (воде, путеви, минералне сировине, шуме, пловне реке, језера, обале, бање, дивљач), као и комуналне делатности. Делатности у смислу овог члана јесу и делатности од стратешког значаја за Републику, као и делатности неопходне за рад државних органа и органа јединице локалне самоуправе, утврђене законом.“

У Србији постоји око 550 јавних предузећа. Република или Аутономна покрајина је оснивач 16 јавних предузећа, а оснивач осталих, локалних јавних предузећа су градске и општинске власти.

Посебно се издвајају 16 републичких јавних предузећа: Електропривреда Србије – ЕПС, Електромрежа Србије – ЕМС, Јавно предузеће за подземну експлоатацију угља Ресавица – ЈП ПЕУ Ресавица, Србијасна, Транснафта, Железнице Србије, Југословенски аеротранспорт – ЈАТ, Аеродром „Никола Тесла“, ЈП Путеви Србије, ЈП ПТТ саобраћаја “Србија”, Телеком Србија, Скијалишта Србије, Србијашуме, Војводинашуме, Србијаводе и Воде Војводине. По обиму пословања посебно се истичу ЕПС и Телеком Србија.

Главни, општи правци реформе јавних предузећа од 2001. године били су усклађивање цена с трошковима, одвајање споредних делатности и њихова приватизација, регулисање дугова и потраживања, рационализација пословања и смањење вишка запослених. У случају већине републичких јавних предузећа

⁷⁹ Закон о јавним предузећима и обављању активности од општег интереса, "Службени гласник РС", бр. 25/2000

извршено је реструктурирање раније јединствених предузећа на део који се бави изградњом и одржавањем мрежа и део који се бави пружањем услуга. Недовољна способност државе да управља овим предузећима требало би да буде један од основних мотива за приватизацију јавних предузећа.

Основни циљеви реформи јавних предузећа су: раст, доступност и квалитет услуга, увођење нових услуга, усклађивање цена с оправданим трошковима, унапређење економске ефикасности, смањење загађења животне средине и др. Наведени циљеви могу се постићи унапређењем регулаторног оквира и променом власничке структуре предузећа. Регулаторни оквир треба да омогући формирање конкуренције где је то могуће или потенцијалне конкуренције у осталим сегментима тржишта. Делимична или потпуна приватизација појединачних јавних предузећа у оквиру новог регулаторног оквира представља начин да се обезбеди раст ефикасности у коришћењу постојећих ресурса, као и нова средства за инвестирање, модернизацију и сл. Проблем је што се управљање јавним предузећима не врши преко професионалних квалитетних менаџера, већ представља политички договор, који служи, поред индиректног финансирања политичких партија и као важна гласачка машина. Такво непрофесионално управљање јавним предузећима доводи до уништавања њихове вредности, кашњења у модернизацији, ниске ефикасности и губљења тржишне позиције. Приватизација у том смислу представља једино делотворно решење за неекономско управљање овим предузећима. Такође, приватизација доводи до професионализације менаџмента и до боље контроле предузећа. Осим тога, приватизација јавних предузећа и њихова докапитализација представљају шансу да се обезбеде нове могућности за инвестирање, што ће последично допринети развоју тржишта хартија од вредности у Србији.

Закони којима се регулишу инфраструктурне делатности, као нпр. закони о телекомуникацијама, енергетици и железници, а који су усвојени након 2000. године, представљају значајан напредак у правцу усаглашавања регулативе са стандардима Европске уније. Већина донетих закона захтева додатна побољшања. Овде је од суштинске важности да се подзаконски акти којима се уводе технички стандарди, тарифни системи, квалитет услуга, и стварају услови за конкуренцију донесу у кратком року, као и да решења садржана у њима буду примењива и у складу с праксом и стандардима ЕУ. Важан елемент предстојећих реформи јесте даље јачање независности регулаторних тела као и унапређење њихове компетентности.

Доношењем новог Устава Републике Србије⁸⁰ отворена је могућност да се укине нелогична и економски неодржива законска одредба према којој је Република власник, не само капитала у јавним предузећима, него и имовине свих јавних предузећа (укључујући и локална јавна предузећа). Закон о средствима у својини Републике Србије⁸¹ је фактички онемогућавао било какав систематичан и законски

⁸⁰ Устав Републике Србије, "Службени гласник РС", бр. 98/2006

⁸¹ Закон о средствима у својини Републике Србије, "Службени гласник РС", бр. 53/1995, 3/1996, 54/1996 и 32/1997

одржив прилаз приватизацији јавних предузећа. Међутим, и након четири године од усвајања Устава, још увек је на снази наведена законска одредба, те се очекује усвајање закона о јавној својини којим би се ставио ван снаге горе поменути закон и регулисала ова спорна питања. Ово заправо представља предуслов за стварање законског оквира којим би била омогућена приватизација јавних предузећа, без довођења у питање статуса имовине приликом продаје капитала у овим предузећима.

5.1. ПРЕДУЗЕЋА КОЈА ТРЕБА ПРОДАТИ СТРАТЕШКИМ ИНВЕСТИТОРИМА

Током последњих неколико година присутне су различите идеје у погледу обима, метода и динамике приватизације јавних предузећа у Србији.

У вези с приватизацијом јавних предузећа у Србији битна су следећа питања:

- која предузећа треба трајно да остану у већинском државном власништву?
- које регулаторне, структурне и друге реформе треба да претходе приватизацији јавних предузећа?
- када и код којих предузећа је оправдано продати већински пакет стратешком партнеру?

На основу искустава других земаља, стања регулативе, спроведних реформи и пословних перформанси инфраструктурних предузећа у Србији процењено је да следећа предузећа могу бити већински приватизована: производња и дистрибуција нафте и нафтних деривата (НИС) – завршена приватизација, авио-саобраћај (ЈАТ) – један покушај приватизације и план за нови поступак тендера и фиксна и мобилна телефонија (Телеком Србија) – један покушај приватизације до сада.

Оцењује се да би у нешто дужем временском периоду могло бити економски оправдано приватизовати производњу и дистрибуцију електричне енергије (ЕПС), аеродром “Никола Тесла” и део Железнице Србије који ће се бавити превозом робе и путника. Да би до приватизације дошло, неопходно је, везано за ЕПС и Железнице Србије, пре саме приватизације створити услове за настанак конкуренције. У кратком року треба радити на стварању функционалних и регулаторних услова за улазак приватног сектора у наведене делатности, нпр. кроз изградњу приватних електрана или улазак приватних превозника у област железничког саобраћаја.

Приватизацији предузећа за производњу и дистрибуцију електричне енергије ЈП Електропривреде Србије (ЕПС) треба да претходи увођење новог тарифног система и повећање просечне цене електричне енергије која би покрила дугорочни маргинални трошак. Цена електричне енергије у Србији је још увек испод економског и тржишног нивоа у окружењу. Приватизација предузећа за производњу електричне енергије не даје позитивне резултате у окружењима у којима не постоји довољан капацитет производње електричне енергије, као што је

случај у Србији. Неопходно је смањење броја запослених и решење проблема дугова ЕПС-а како би се унапредила његова ефикасност. Мада је проблем неефикасног управљања државе присутан у свим јавним предузећима, његово решавање је нарочито важно у оним предузећима која неће бити приватизована у кратком року, што је случај са ЕПС-ом или делом Железница Србије који ће се бавити превозом путника и робе. Будући да су у области електропривреде у Србији потребна значајна улагања, а да ЕПС нема довољно сопствених средстава за њихову реализацију, било би најбоље решење да се изградња нових електрана или блокова електрана препусти страним и домаћим приватним предузећима. У том смислу неопходна је функционална либерализација тржишта како би се омогућило заинтересованим инвеститорима да улажу у Србију, а да при томе не буду условљавани од стране ЕПС-а.

Једно од актуелних питања у вези са приватизацијом јавних предузећа јесте и то која јавна предузећа треба продати стратешком партнеру. Генерално, стратешком партнеру треба продати она јавна предузећа која захтевају значајна инвестициона улагања, а која се не могу обезбедити из сопствених извора, док би евентуално узимање значајних кредита из иностранства имало за последицу даљи раст већ ионако високе задужености предузећа, а вероватно и државе као гаранта. Таква предузећа могу да опстану на тржишту Србије само у условима монопола. На основу претходних критеријума закључује се да је приватизација у форми продаје стратешком партнеру оптимална у случају НИС-а и ЈАТ-а. За Телеком Србија је такође одабрана опција продаје стратешком партнеру приликом избора тендера као начина продаје.

У вези с претходним јесте и питање да ли је оптимално да се стратешком партнеру прода већински пакет у једном кораку или је боље да се то уради у више корака. Предност прве опције јесте у томе што се одмах већинском власнику предаје одговорност за унапређење и модернизацију предузећа, а што ће вероватно утицати на бржи раст предузећа, побољшање његове ефикасности, побољшање квалитета производа као и на брже санирање еколошких проблема. Међутим, у случају већинске приватизације слабе подстицаји за улазак нових приватних предузећа и јачање конкуренције.

Предност друге опције је што отвара могућност значајног раста вредности већинског државног капитала у наредним годинама. Међутим, постоји оправдана сумња да би задржавање већинског пакета државе могло да успори либерализацију тржишта, што је и један од разлога избора брзе и већинске приватизације. У условима када предузеће није изложено оштрој конкуренцији, комбинација већинског државног и мањинског приватног власништва често резултира у недовољном инвестирању у предузеће. Мањински власник је у таквим околностиом више фокусиран да успори либерализацију и да под привилегованим условима постане већински власник, него да модернизује и унапређује предузеће, које држава може потом да прода другом власнику.

5.2. ЈАВНА ПРЕДУЗЕЋА КОЈА НЕ ТРЕБА ПРИВАТИЗОВАТИ И/ИЛИ КОД КОЈИХ ДРЖАВА ТРЕБА ДА ЗАДРЖИ ВЕЋИНСКО УЧЕШЋЕ

Природни монопол се може дефинисати на следећи начин: ”Привредне гране у којима су растући приноси толико значајни да би у свакој регији требало да послује само једна фирма, зову се природни монополи”⁸² Као добар пример, Stiglitz J. је навео воду, јер највећи трошкови у вези са водоснабдевањем опадају на водоводну мрежу, а једном када је изграђена, додатни трошкови снабдевања додатног корисника су занемарљиви. Дакле, као што би било неефикасно имати једну поред друге две водоводне мреже, исто би било у случају електричне енергије, природног гаса, итд.

Један од начина да држава реши проблем коришћења положаја монополисте и наплате високе цене је да сама преузме производњу, али је присутан став да држава нема способност за добру организацију. Stiglitz препоручује да се производња пренесе приватном сектору, али уз строгу регулацију цена, како би се заштитила од злоупотребе монополске позиције.

Седамдесетих и осамдесетих година у свету је преовладао тренд приватизације, продаје државних монополиста који након завршеног процеса продаје бивају изложени регулацији, јер је закључено да је повећање ефикасности предност која превазилази све недостатке регулације.

Међутим, када је реч о предузећу које се не суочава са јаком конкуренцијом, а то је рецимо, неки тип монопола, повећање ефикасности у приватном аранжману, наспрот јавном, није увек потврђено (Yarrow 1985. и Vickers and Yarrow 1986). Пре приступа приватизацији пожељно је испитати степен конкурентности на релевантном тржишту и ефикасност примењене или пројектоване регулације.

Наиме, у условима прелаза тзв. социјалистичких привреда у мешовите, приватизација, осим подстицаја ефикасности појединог предузећа, садржи циљеве бржег развоја тржишта, тржишних институција и тржишне конкуренције уопште (Церовић, 1991). Због тога је аргумент о приватизацији потребно пажљивије размотрити имајући у виду целину промена у окружењу конкретног предузећа да би се донео ваљан закључак о предузимању одговарајућих мера. Поред тога, треба испитати могућности за смањење степена монополисаности посматране делатности и најзад, размотрити разумне и ефикасне елементе регулације који неће угрозити приватизацију као основ брже трансформације привреде.

Проблем о монополу и монополским добицима, односно о покушају да се они елиминишу није непознат у економској теорији и он се решава неким од облика регулације. Заправо, традиционално становиште и налази један од главних разлога за појачану регулацију у постојању монопола, посебно у области цена, пошто

⁸² Stiglitz J. (2004), *Економија јавног сектора*, Економски факултет у Београду

монопол има тенденцију да цене одреди на вишем нивоу од друштвено оптималног.

Регулација уопште, претпоставља све активности државе којима се доносе правила помоћу којих се подстичу неке економске одлуке, а неке друге спречавају. На примеру монопола регулација треба да допринесе смањењу неефикасности која проистиче из монополског понашања и неограничене моћи на тржишту. Таква становишта подржавају аргументе противника приватизације изражене у вези са монополом.

У најширем смислу регулација се може поделити на економску и социјалну. Прва група регулационих мера обухвата: а) својинско реструктурисање (јачање јавног сектора); б) контролу и одређивање цена и ц) различите баријере за улаз на тржиште. Другу групу чине мере заштите друштвених, а посебно потрошачких интереса – контрола квалитета, преусмеравање економских добитака за социјалне добробити и сл. Проблем настаје када се неки од ових облика регулације примењују.⁸³

Основни проблем који је уочен у условима пуне регулације (тј. предузеће у јавном сектору, улаз ограничен, а контрола цена спроведена) јесте да регулатори у наводној намери да превазиђу монополске имперфектности акценат стављају на оне регулационе мере које још више подржавају монополско понашање. Током 60-их и 70-их година 20. века у САД је уочено да велики обим регулационих мера све више обара ефикасност те да је затвореност тржишта омела и оне елементе конкуренције које је било могуће успоставити (Pera, 1989.). Такође, монополи у државном сектору били су заштићени од потенцијалних приватних конкурената (Yarrow 1985). Најзад, регулација и очување постојећих односа, показало се да је мање израз „јавних интереса“, а више израз интереса појединих лобистичких или интересних група о којима политичари желе или чак морају водити рачуна, једнако као и њихови извршиоци – регулатори (Stigler, 1971). Услед тога долази и до знатне конфузије о природи монопола – предимензионирање регулативних механизма замаглило је разлике између природног монопола (који је дефинисан нижим трошковима производње у само једном, великом предузећу, захваљујући обиму и обухвату) и државног монопола (који настаје као последица економски неоправдане заштите тржишне моћи појединих предузећа од стране државе). Управо се због таквих последица као контра мера и проширила пракса приватизације јавног (државног) сектора.

Контрола цена као регулацијска мера којом би се могло спречити остварење монополских добитака и елиминисати имперфектност тржишта настала као последица монополских цена, такође се није показала довољно ефикасном. У том погледу развијене су различите теорије о критеријумима оптималности у различитим условима и структурама тржишта. Зато и значајан број присталица

⁸³ Cerović B. (1991), „Privatizacija, regulacija i monopol“, Ekonomski anali, br. 109

приватизације предузећа у јавном сектору сматра могућим да се извесним контролним мерама на подручју цена ефикасно регулише понашање монопола.

Закључује се да природни монополи треба да буду високо регулисани у смислу контроле квалитета њихових производа, услуга и цена.

Формирање и примена антимонополске регулативе је један од најважнијих услова за развој тржишне економије и смањење монопола јавних предузећа. Обавезе Србије у процесу придруживања Европској унији се огледају у стварању услова за тржишну конкуренцију, укидању државних и приватних монопола у свим секторима, па тако и у области телекомуникација, у нафтној индустрији, производњи и дистрибуцији електричне енергије. Прописи ЕУ регулишу спајање великих компанија како би спречиле стварање монопола. ЕУ је укинула државне монополе у области телекомуникација, снабдевања електричном енергијом и гасом и забранила државне субвенције предузећима, осим у посебним случајевима.

У већинском државном власништву, бар у догледном периоду, треба да остану предузећа која обављају делатности које имају типичан карактер природног монопола и где је увођење стварне или потенцијалне конкуренције при постојећој технологији економски нерационално. У складу с тим оцењује се да ће у државном власништву остати предузеће које се бави преносом електричне енергије (ЕМС), и предузећа у чијој надлежности се налазе међународни гасоводи (Србијагас) и нафтоводи (Транснафта).

Такође, оцењује се да би било оправдано да у већинском државном власништву буде и предузеће које ће се бавити даљом модернизацијом и одржавањем железничке мреже, а које ће бити издвојено из сада јединственог предузећа Железнице Србије.

У случају ПТТ-а, држава би могла да остане већински власник, али уз истовремено обезбеђење да за већину услуга постоје приватни конкуренти. Они заправо већ и постоје, као нпр. DHL, Fedex и др. С друге стране, постоје разлози за приватизацију поштанских услуга, с обзиром да ниједна услуга поште (писма, пакети, шалтери) није природни монопол и да ове услуге нису међузависне, као и да све три услуге може да пружи (и пружа кад је дозвољено) приватни сектор. У случају ПТТ-а, монополски профит од писама служио је за покривање губитака пакета а шалтерске услуге које су биле заштићене монополом су заостале у квалитету услуга иза приватног сектора.

У исти мах, није искључено да ће у дужем временском периоду технолошке промене и потискивање писмоносних папираних пошиљки од стране електронских, као и развојем приватних предузећа у области преноса осталих пошиљки (пакета и др.) престати потреба за постојањем предузећа с већинским државним власништвом у тој области.

За јавна предузећа која ће у одређеном периоду, а нека и трајно бити у већинском власништву државе битно је да се унапреди власничка и управљачка улога државе. Ово је од кључне важности, нарочито у случају предузећа која ће, по узору на преовлађујућу праксу у Европи, трајно остати у већинском власништву државе. Унапређење управљачке улоге државе обухвата широк асортиман мера почев од стратешких докумената до контроле кључних параметара текућег пословања (плате, цене, запошљавање, инвестиције, задуживање). Нарочито је важно, имајући у виду актуелно искуство, да се изграде механизми за спречавање разних облика економске нерационалности (штетни уговори, низак квалитет инвестиционих радова, дисперзија делатности) који су често повезани с корупцијом, као и да се обезбеди континуиран раст обима производње и услуга и проширење асортимана услуга. Такође, неопходно је да се унапреде процедуре запошљавања како би се умањио непотизам, као и раширена пракса запошљавања по политичкој основи у јавним предузећима. У том смислу је неопходна “деполитизација” јавних предузећа у државном власништву. Наиме, политичке партије у владајућим коалицијама, међусобно деле и функције у јавним предузећима, и на тај начин, путем међустраничких договора, спречавају могућности професионалне контроле пословања.

5.3. ПРИВАТИЗАЦИЈА ЈАВНОГ КОМУНАЛНОГ СЕКТОРА

Значај јавног комуналног сектора за привреду Србије огледа се у следећим битним елементима:

- **Број запослених:** У комуналној делатности је запослено око 53.000 запослених, што чини 2,5% од укупног броја запослених у земљи, према подацима Министарства финансија. Београдска јавна комунална предузећа учествују са отприлике једном трећином од укупног броја запослених. Просечно комунално предузеће има 176 запослених, иако нека београдска комунална предузећа имају и преко 2.000 запослених.

- **Укупан приход:** Укупни приход јавних комуналних предузећа је око 100 милијарди динара (око 2% од БДП Србије), од чега скоро половину чини приход београдских јавних комуналних предузећа.

- **Имовина:** Према подацима Министарства финансија, укупна имовина јавних комуналних предузећа износи око 173 милијарде динара.⁸⁴

Локалне самоуправе су надлежне за широки спектар јавних комуналних услуга. По Закону о локалној самоуправи, уређивање организованог и трајног обављања и развој комуналних делатности су у надлежности локалних самоуправа. Оне су обавезне да обезбеде организационе, материјалне и финансијске услове за пружање ових услуга. Закон одређује комуналне услуге на следећи начин: пречишћавање и дистрибуција воде, пречишћавање и одвођење атмосферских и отпадних вода, производња и снабдевање паром и топлим водом, превоз путника у градском

⁸⁴ Стратегија реструктурирања јавних комуналних предузећа у Србији, Нацрт за дискусију који су припремили EBRD, EU-MISP, KfW, USAID-MEGA и Светска банка/LGID, октобар 2009. год.

саобраћају, одржавање чистоће у градовима и насељима у општини, уређење и одржавање паркова, зелених и рекреационих површина, одржавање улица, путева и других јавних површина у градовима и другим насељима и јавна расвета, одржавање депонија, уређење и одржавање гробља и сахрањивање.

На основу података Министарства финансија, постоји око 305 јавних комуналних предузећа, чији су оснивачи 145 јединица локалне самоуправе у Србији. Неки кључни сектори услуга финансирају се из наплате од потрошача као што су снабдевање водом и одвођење и пречишћавање отпадних вода, даљинско грејање и управљање чврстим отпадом. Друге услуге, као што је одржавање и чишћење улица, те одржавање паркова, финансирају се из општинског буџета. За јавни превоз је типично да се делом финансира из прихода од продаје услуга (продаје карата), а делом из буџета.

Јавна комунална предузећа (у даљем тексту ЈКП) суочена су са низом проблема, од којих су кључни следећи:⁸⁵

- *Нејасни својинско-правни односи између предузећа и оснивача.* Локалне самоуправе су оснивачи, али нису власници својих ЈКП. Сва имовина ЈКП је у својини државе, а ЈКП имају право коришћења. Ова ситуација изазива недоумице у практичној примени, од надлежности за финансирање инвестиција у комуналној делатности до надлежности за вођење евиденције о непокретностима и основним средствима у целини, а такође ствара проблеме локалним самоуправама у процесу привлачења приватних инвестиција у овој области.

- *Неефикасно обављање делатности:* ЈКП су често виђена од стране оснивача као погодне институције за нова запошљавања. Због тога је број запослених у ЈКП предимензиониран, а најчешће се трошкови за плате финансирају из средстава која би требало да буду утрошена на одржавање и инвестиције.

- *Политизовано управљање:* Управљачка структура ЈКП се често поставља из политичких разлога и мења се кад се мења и власт у општини. Политизација управљања као последицу има одсуство самосталности ЈКП у вођењу пословне политике и честе промене директора после локалних избора, без обзира на остварене пословне резултате.

- *Недовољна средства за финансирање капиталних инвестиција.* За ЈКП чији приходи зависе од наплате услуга, цене су, по правилу, сувише ниске да би се из њих могао одржавати систем и финансирати нове инвестиције. Поред тога, ниска стопа наплате значајно доприноси финансијским проблемима.

- *Подељене надлежности:* Много различитих органа на неколико нивоа, од локалне самоуправе до државе, укључујући ЈКП, Дирекцију за грађевинско земљиште, локалну самоуправу, неколико министарстава и других органа управе на државном нивоу располаже надлежностима у домену обављања и праћења

⁸⁵ Стратегија реструктурирања јавних комуналних предузећа у Србији, Нацрт за дискусију који су припремили EBRD, EU-MISP, KfW, USAID-MEGA и Светска банка/LGID, октобар 2009. год.

обављања комуналних делатности. Ово доводи до опречних и недовољно јасних надлежности у смислу надзора и праћења примене прописа⁸⁶

Са аспекта приватизације, учешће приватног сектора у јавним комуналним услугама може имати корисну улогу у добијању квалитетнијих услуга и финансирању капиталних инвестиција. Користи од учешћа приватног сектора укључују:

- Специјализован и професионалан менаџмент, чиме се постиже већа ефикасност у пружању услуга (посебно се односи на случај када је партнер из приватног сектора стратешки инвеститор са искуством у управљању јавним услугама);
- Трансфер знања и технологија из приватног сектора;
- Финансирање капиталних инвестиција које не користи ограничене финансијске капацитете јавног сектора и брже и јефтиније долажење до капиталних инвестиција;
- Стварање конкуренције предузећима у јавном сектору, што подстиче на ефикасност у пословању и јавни и приватни сектор.

У Србији је за сада релативно мало учешће приватног сектора у пружању комуналних услуга у општинама. До сада заправо да и нема приватног учешћа у сектору воде и отпадних вода, делимично и због законских ограничења у приватизацији ових предузећа.

У сектору управљања отпадом, четири велика страна стратешка инвеститора склопила су партнерство са већим бројем општина. Два од ових инвеститора склопили су уговор о скупљању и транспорту отпада. Друга два су уговорили изградњу депонија и остале опреме у складу с прописима ЕУ. Структура ових пројеката приватног сектора добила је форму заједничког улагања са општинама, уз преузимање физичких средстава и особља од постојећих ЈКП која се баве чврстим отпадом.

У сектору јавног саобраћаја, неке општине су склопиле уговоре с приватним оператерима. У Београду, преко 30% уговора о аутобуском превозу је направљено са приватним оператерима. Ове услуге се обично уговарају на бази пређених километара, а општина задржава приход од карата и плаћа уговорену суму приватном оператеру.

Мало је учешћа приватног сектора у осталим сферама активности ЈКП, као на пример у изградњи и одржавању путева, чишћењу улица, одржавању паркова итд.

Домаћи закони садрже и могућности и препреке за учешће приватног сектора. Закон о јавним предузећима која обављају делатности од општег интереса недвосмислено допушта заједничка улагања и уговоре с трећим странама за

⁸⁶ Ibid.

комуналне услуге, осим у сектору вода, отпадних вода, даљинског грејања и железничког саобраћаја. Закон о концесијама такође допушта учешће приватног сектора или партнерство између јавног и приватног сектора у пружању комуналних услуга, укључујући и оне услуге које би у супротном обезбеђивала ЈКП.

Међутим, Закон о концесијама садржи одредбе које га чине неадекватним инструментом за општине, и то делимично објашњава одсуство општинских концесија. Законом о комуналним делатностима предвиђено је да се промена власништва државног капитала у јавним комуналним предузећима може вршити највише до 49% од укупне вредности државног капитала, у складу са прописима којима се уређује правни положај јавних предузећа и прописима о условима, начину и поступку промене власништва државног капитала. Ово је непримерено ограничење за приватни сектор, јер ће ретко који приватни инвеститор пристати на мањински удео у јавном комуналном предузећу.

Главни недостаци због којих до сада није било већих приватизација у јавном комуналном сектору укључују:

- Нејасан законски амбијент;
- Непоуздан режим утврђивања тарифа;
- Генерално оклевање локалних власти да приватизују ова предузећа;
- Постојећи финансијски услови који спречавају приватни сектор да значајније инвестира.

Такође, треба имати у виду да је процес формирања партнерства по својој природи постепен и дуготрајан и да он мора бити пажљиво и селективно планиран. Тако различити сектори захтевају различит приступ, будући да су учесници и материја различити, као што су то и облици уговарања о учешћу приватног сектора.

Партнерство јавног и приватног сектора другачије је у сектору вода од оног у сектору управљања отпадом. Нпр, у *сектору вода* велика мултинационална предузећа такмиче се само за највећа водопривредна предузећа у земљи; инвестиције су веома крупне, и до неколико стотина милиона евра, понекад и преко милијарду евра; уговорна форма о учешћу приватног сектора је обично концесија или уговор према коме приватни сектор гради неки инфраструктурни пројекат, руководи њиме и на крају преноси власништво пројекта на владу (Build Operate Transfer contract); концесија је обично ограничена на једну (већу) општину.

У *сектору отпада* средња предузећа доминирају у склапању партнерства са општинама и групама општина; инвестиције су скромне, обично у распону од један до десет милиона евра; оваква партнерства обично имају регионални обухват у који је укључено неколико општина, ређе је у питању само један град и уговорна форма партнерства јавног и приватног сектора обично је заједничко улагање, не концесија.

Док су у секторима воде и управљања отпадом страни стратешки инвеститори највероватније кандидати за партнерство јавног и приватног сектора, у области споредних услуга, локални инвеститори могу узети већу улогу.

У том смислу, било би потребно усвојити посебну стратегију за сваки сектор комуналних услуга. Тако нпр. у сектору вода ограничити циљ приватизације на већа - специјализована (не општег типа) ЈКП која могу да привуку стратешке инвеститоре. У сектору управљања отпадом ослонити се на позитивна искуства, подстицати даље ширење регионалних партнерстава јавног и приватног сектора и идентификовати мере које ће унапредити пословање и законски амбијент за експанзију ове врсте партнерства. У области осталих услуга (зелене пијаце, гробља, паркинг парцеле и др.) треба направити разлику између активности које доносе приход и оних које зависе од општинског буџета. Општине ће бити подстицане да приватизују услуге које могу да опстану на комерцијалној бази, с циљем да се повећа ефикасност и смањи број запослених у јавном сектору. За услуге које не доносе приход, као што је, на пример, чишћење улица или одржавање путева, општине треба да размисле о уговарању ових услуга с приватним предузећима.⁸⁷

Такође, битно је утврдити и дати нацрт промена у законима које су неопходне за спровођење реструктурирања и приватизације јавних комуналних предузећа чиме би се обезбедило следеће:

- Пренос власништва над средствима ЈКП локалним самоуправама;
- Омогућавање конверзије ЈКП у привредна друштва;
- Омогућавање привредним друштвима пружање услуга водоснабдевања, канализације и даљинског грејања;
- Прописивање обавезних елемената корпоративног управљања, што подразумева: именовање управе, припрему пословних планова и уговора о поверавању услуга, као и образовање општинских јединица за мониторинг ЈКП;
- Разрада законског оквира тарифне политике;
- Уношење неопходних промена у Закон о концесијама, Закон о јавним предузећима и обављању делатности од општег интереса и Закон о комуналним делатностима.

У циљу спровођења реструктурирања и припреме за приватизацију јавних комуналних предузећа у Србији треба предузети следеће:

1. Реформа својинске и управљачке структуре: Својина на средствима која користе ЈКП треба да се пренесе на локалне самоуправе, како би оне са ЈКП у сваком конкретном случају дефинисале критеријуме за конкретно уређивање имовинских односа. ЈКП треба да се трансформишу у привредна друштва, чије је пословање уређено Законом о привредним друштвима. Успостављање јасних својинских односа између оснивача и ЈКП омогућило би лакше спровођење

⁸⁷ Ibid.

процеса регионализације услуга и поједноставило учешће приватног сектора у обављању комуналних делатности.

2. Дефинисати односе између општина и ЈКП: ЈКП треба да послују као привредна друштва, уз елиминисање политичког утицаја на вођење пословне политике предузећа. Односи између оснивача и њихових ЈКП, као и и приватних оператера који пружају комуналне услуге, треба да буду уређени Споразумима о пружању услуга, који јасно одређују циљеве које ЈКП треба да остваре, а који су установљени годишњим плановима пословања и прате се кроз кварталне извештаје тих предузећа. Држава и локалне самоуправе треба да установе циљеве које треба достићи у постепеном побољшању ефикасности пословања, као и да успоставе систем показатеља и мерила за праћење ефикасности, уз праћење реализације циљева на јасан и транспарентан начин.

3. Побољшати оперативни учинак ЈКП: Држава треба да подржи програме кроз техничку помоћ, а финансијска помоћ треба да буде условљена добрим пословним резултатима који ће стварно довести до побољшања финансијског и оперативног учинка ЈКП. Држава и локалне самоуправе треба да подстичу ЈКП да уведу вишегодишње пословно планирање, да процене вредност имовине и повећају буџете за инвестиционо одржавање, где је то неопходно, да смање текуће трошкове; да ЈКП спроведу рационализацију броја запослених и побољшају њихову квалификациону структуру; да унапреде систем евиденције потрошача и побољшају наплату; и да смање техничке и тржишне губитке.

4. Увести методологију за утврђивање тарифа и стандарда пословања: За велика ЈКП, која остварују приход, а која зависе од наплате за пружене услуге, тарифе су сувише ниске да би се обезбедило побољшање постојећих или увођење нових услуга. Потребно је променити праксу по којој се тарифе повећавају са променом инфлације. Методологија утврђивања тарифа у комуналном сектору (вода и чврсти отпад) треба да се успостави законом, с циљем да се постигне повраћај уложене инвестиције у целини, укључујући макар један мали део за инвестициона улагања.

4. Унапредити и повећати капиталне инвестиције: ЈКП би требало да располажу средствима за финансирање дела капиталних програма из сопствених прихода, као и из комерцијалних кредита. Држава треба да се ангажује како би се побољшала доступност кредитних средстава за финансирање комуналне инфраструктуре и то давањем гаранција за кредите међународних финансијских институција и комерцијалних банака.

5. Омогућити учешће приватног капитала: Приватни сектор може бити важан извор финансирања капиталних инвестиција и преноса техничког и оперативног „know-how“. Приватни сектор може да се укључи у сектор комуналних услуга у области управљања делатностима ЈКП и реализације капиталних улагања. Правни оквир за јавно-приватна партнерства (ЈПП) треба да буде стимулативан, односно да подстиче инвестирање приватног сектора у комуналну инфраструктуру. У том смислу, држава треба да што пре дефинише методологију за утврђивање цена

комуналних услуга и донесе закон о враћању имовине локалним самоуправама. Тамо где општине одлуче да самостално спроведу пројекте јавно-приватног партнерства у комуналној области, држава треба да их подржи тако што ће им обезбедити одговарајућу техничку помоћ, како би локалне самоуправе имале довољан капацитет да могу да склопе рационалне споразуме са приватним пружаоцима комуналних услуга.⁸⁸

6. ЕФЕКТИ ФИНАНСИЈСКЕ КРИЗЕ НА ПОСТУПАК ПРИВАТИЗАЦИЈЕ ПРЕДУЗЕЋА ОД СТРАТЕШКОГ ИНТЕРЕСА

Финансијска криза која се појавила у 2008. год. у САД, убрзо се преселила на Европу и друга светска тржишта, отпочела је падом цена некретнина у САД и последично немогућношћу кредитора да наплате своја потраживања. Испоставило се да обезбеђења кредита нису била довољна да адекватно заштите повериоце. Даљи развој догађаја показао је да су зајмодавци системски потценили значај квалитета обезбеђења издајући кредите без довољних гаранција. Дошло је до губитака на страни поверилаца, при чему нису биле погођене само банке већ и разни инвестициони и други фондови који су се бавили пласманом средстава. Ово се даље пренело и на ситне појединачне улагаче који су своја средства поверили професионалном менаџменту, као и на све све остале инвеститоре који су на тај начин пласирали своја средства. Губици су, јачањем финансијске кризе, постајали све већи и захватили све више и више учинака на финансијском тржишту. Криза је постепено са финансијског почела да се преноси и на реални сектор.

Криза у реалном сектору се испољила у почетку кроз смањење тражње. Поред немогућности наплате потраживања и из тога проистеклих губитака, дошло је до смањења ликвидности тржишта. Увођење прилично конзервативног приступа при давању нових кредита додатно је утицало на даље смањење ликвидности. Многе индустријске гране су се суочиле са смањеном тражњом, што је довело до успоравња привредног раста, а затим и до рецесије.

До ефекта ланчане реакције на финансијском тржишту и масовних банкротстава неколико великих инвестиционих банака долази у септембру 2008. год. Криза се са САД и Велике Британије проширила и на земље Европе, пре свих на Немачку, Француску, земље Бенелукса, Исланд, Ирску, Шпанију и коначно на читаву Европску унију и Русију.

У одговору на ефекте кризе, развијене земље су реаговале програмима за повећање ликвидности тржишта. Тако су огромна средства издвојена да би била упумпана у њихове привреде. Чини се да је примењен генерални приступ који се базира на томе да се неликвидност тржишта, која се сматра основним узроком смањења тражње, а последично и производње, може побољшати једино додатним средствима која ће се на различите начине ставити на располагање привреди.

⁸⁸ Ibid.

6.1. УТИЦАЈ ГЛОБАЛНЕ ФИНАНСИЈСКЕ КРИЗЕ НА ПРИЛИВ СТРАНИХ ИНВЕСТИЦИЈА

Акутна фаза глобалне кризе је довела до рецесије 2008. год, али су се ефекти кризе протегли и на наредне године. Глобална тражња и глобална понуда су убрзано почеле да се смањују. То се на привреду Србије рефлектовало на тај начин што је извоз смањен, што је индуковало смањење стопе раста БДП-а, али и смањење обима промета и инвестиција. Такође, смањен је обим прилива кредита и капитала.

Криза је Србију дочекала са релативно високом инфлацијом и високим каматним стопама. Други велики структурни проблем са којим је Србија ушла у рецесију је велики дефицит у размени роба и услуга. Тај дефицит се покривао капиталним инвестицијама све до средине 2008. год., када то више није било могуће. Основни механизми трансфера капитала су биле портфолио инвестиције (приватизациони и аналогни приходи) и позајмљивање кроз банкарски систем.

Први снажан ефекат поремећаја на тржиштима капитала се на српски финансијски систем пренео повлачењем страних институционалних инвеститора са националног тржишта. Криза се прво пренела на берзу. Берзански индекси у региону пали су за преко 50%, а у случају српског и око 75%.

У условима када је капитал на високој цени на светском тржишту, када је тешко наћи тржиште и за производе постојећих фабрика у свету, када су највеће светске компаније прибегле отпуштању радника у матичним земљама, наставак приватизације и привлачење страних инвестиција био је, а и даље представља велики изазов.

6.2. ТЕНДЕРСКА ПРОДАЈА У УСЛОВИМА ФИНАНСИЈСКЕ КРИЗЕ

У условима финансијске кризе, која се осетила у свим сегментима, дошло је и до значајног пада у резултатима тендерске продаје. Као што се примећује из табеле у наставку, период 2009-2011 год. обележен је јако малим бројем окончаних тендерских продаја. То су уједно и године са најмањим бројем закључених уговора о продаји капитала у поступку приватизације јавним тендером. Глобална економска криза је утицала на све мање интересовање страних инвеститора за аквизиције у Србији, а лошим резултатима је допринело и то да су остала за приватизацију проблематична предузећа, са великим затеченим нивоом обавеза и другим пратећим одбијајућим факторима, као што су неадекватна радна снага и број запослених, застареле технологије, имовина у изузетно лошем стању, диверсификованост производње, неискоришћеност капацитета, неопходност значајног улагања и превисока очечевања у погледу цене капитала у приватизацији.

Табела 3-38: Тендерска продаја и раскиди уговора

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Укупно
Тендери - продато	11	16	7	11	14	11	13	5	2	1	91
Тендери - раскинуто	1	3	2	5	10	6	7	2	0	0	36

Извор: Агенција за приватизацију, мај 2011

С друге стране, за разлику од аукцијских продаја, где је у годинама када су наступиле последице глобалне економске кризе дошло до изузетног повећања броја раскинутих уговора, између осталог из разлога што купци капитала нису могли да испуне уговорне обавезе, при чему је долазило до неплаћања уговорних рата (понекад чак и последње рате), што је узроковало велико повећање броја раскинутих уговора, код продаја капитала јавним тендером није дошло до већег броја раскида уговора у овим годинама. Можда је чак разлог за то што је код тендерских продаја била само на кратко дата могућност плаћања на рате и такве трансакције су реализоване само код пар закључених уговора о продаји. Такође, код тендерских продаја је већи акценат био на одабиру квалитетних стратешких партнера, те су постављани квалификациони услови у јавним позивима за потенцијалне инвеститоре. То код аукцијских продаја углавном није био случај, а уз непостојање механизма контроле порекла новца, долазило је до тога да су одређени купци капитала каснијим проверама и контролама били предмет истражних поступака, па чак и одузимања имовине стечене у поступку приватизације.

Такође, у поступку контроле испуњења уговорних обавеза, када се ради о тендерским продајама, заузет је став да треба омогућити одређена олакшања купцима у периоду економске кризе, као што је пример у наставку.

Агенција за приватизацију је најчешће у Уговоре о продаји капитала путем јавног тендера укључивала и одредбу којом се купац капитала обавезује да у року од 6 месеци од дана испуњења, откупи акције односно уделе евидентиране у Приватизационом регистру најмање по цени по акцији коју је платио у поступку приватизације. У вези са тим важно је напоменути да се у поступку приватизације најчешће продаје 70% друштвеног капитала и да уговори о продаји садрже и обавезу откупа акција од мањинских акционара у одређеном периоду времена. Наведено значи да је поред ових обавеза укључена и обавеза откупа акција из Приватизационог регистра, дефинисана Уговорима о продаји и везана за период од 6 месеци од дана затварања односно за период у коме је Акцијски фонд дужан да прода ове акције. Из наведеног произилази да је купац, уместо да купи 70% капитала у складу са јавним позивом, заправо принуђен да купи 100% капитала субјекта приватизације и то у веома кратком року. Ово најчешће представља велики финансијски издатак за купца који је првенствено имао намеру да купи 70% капитала и у највећем броју случајева не би имао интерес да купи 100% капитала обзиром да је власник већинског пакета.

Влада је посебним Закључком, а у циљу превазилажења ефеката финансијске кризе, дала сагласност да Агенција за приватизацију, у уговорима о продаји капитала, као основ за раскид уговора, искључи неиспуњење уговорне одредбе којом се купац капитала обавезао да откупи акције односно уделе евидентираних у Приватизационом регистру у роковима прописаним законом и да анексом уговора обавезе купца да одговори на позив за продају акција субјекта приватизације евидентираних у Приватизационом регистру у складу са законским могућностима.

Овим су купци у поступку тендерске продаје, са којима су закључени уговори о продаји са горе поменутих одредбама, делом релаксирани додатних финансијских обавеза у условима финансијске кризе.

Такође, Влада је усвојеним Закључком препоручила Агенцији за приватизацију да, по захтеву купца, закључи анексе Уговора о продаји који би за предмет имали скраћење уговорних рокова за извршење преосталих неизвршених обавеза, уз сагласност репрезентативних синдиката субјекта приватизације, и под условом да су купци капитала кумулативно испунили следеће услове:

- да је купац постао власник 100% капитала субјекта приватизације,
- да је купопродајна цена плаћена у целости,
- да је уговорена инвестициона обавеза извршена у целости,
- да су обавезе из Социјалног програма, који чини саставни део уговора, а које су утврђене у новчаном износу, извршене у целости,
- да су од момента продаје па до подношења захтева купца исплаћене зараде запосленима,
- да је истекао рок забране отпуштања запослених по основу технолошког вишка предвиђен Социјалним програмом и
- да је до момента подношења захтева купац поштовао све обавезе из Уговора о продаји.

На овај начин је купцима у поступку тендерске продаје који су испоштовали горе наведене уговорне обавезе у краћем року од пет година, дата могућност скраћења уговорних обавеза и изласка из поступка контроле Агенције за приватизацију. У том случају, по изласку из контроле Агенције за приватизацију, купци приватизованих предузећа не би више имали ограничења која се тичу располагања имовином и капиталом, те би могли да несметано успоставе хипотеке код узимања кредита или продају део имовине/капитала у циљу прибављања потребних финансијских средстава и превазилажења последица финансијске кризе.

6.3 УТИЦАЈ ФИНАНСИЈСКЕ КРИЗЕ НА ПРИВАТИЗОВАНА ПРЕДУЗЕЋА И ИСПУЊЕЊЕ УГОВОРНИХ ОБАВЕЗА ОД СТРАНЕ КУПАЦА

Глобална економска криза, као што је већ више пута поменуто, имала је битног ефекта на прилив инвестиција и резултате приватизације, што се примећује и по све

мањем броју приватизација у периоду од 2008. год. С друге стране, ефекти кризе осетили су се и код приватизованих предузећа, као што је био случај и у целокупној привреди.

Након приватизације, код свих продатих предузећа, без обзира да ли се ради о тендерској или аукцијској продаји, Агенција за приватизацију у једном дужем периоду прати извршење обавеза купаца из уговора о продаји. Код тендерских уговора је овај период дужи и обично је уговорен на пет година од закључења уговора. Оно што се примећује је да је у периоду економске кризе, а нарочито у 2008. год. када је она наступила у Србији, дошло до великог броја раскида уговора због неизвршења уговорних обавеза од стране власника. Само у 2008. год. раскинуто је 86 закључених уговора о продаји у поступку приватизације. Табеларни и графички приказ у наставку дају податке о броју раскинутих и продатих предузећа. У табеларном приказу су изнети параметри по годинама, док графички приказ осликава укупан број продатих предузећа и раскинутих уговора закључно са сваком годином. Из графичког приказа се види да је крива продаје много изразитија - растућа у првим годинама приватизације, док крива раскинутих уговора има константан раст у претходним годинама.

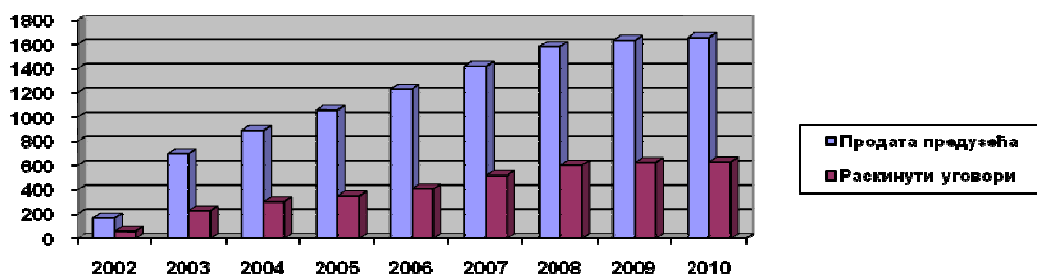
У једном броју случајева разлози за раскид уговора, пре свега код аукцијских уговора, били су неизвршење обавеза плаћања доспеле рате за купопродајну цену, док су у другим случајевима разлози за раскид најчешће били неизвршење инвестиционе обавезе, необезбеђивање континуитета делатности и неизвршење обавеза из социјалног програма, или још проблематичније - комбинација претходног. Међутим, не треба занемарити чињеницу да је Агенција односно држава заузела став да треба одређене уступке начинити у периоду трајања економске кризе, те су купцима врло често давани дужи накнадни рокови, па и више накнадних рокова, како би се избегла примена драстичних мера раскида купопродајних уговора. Чак је и Влада донела посебне закључке који су третирали питања испуњења уговорних обавеза код приватизованих предузећа, и давали сагласност Агенцији за одређене релаксације купаца по питању извршења уговорних обавеза. Ово је спречило да се деси драстичан број раскида уговора, мада је с друге стране дало купцима повода да се лежерније понашају код испуњења уговорних обавеза. Ипак, треба имати у виду да укупан број неуспелих приватизација, односно раскинутих уговора износи око 38% (закључно са мајем 2011. год.), што значи да је отприлике сваки трећи уговор о продаји раскинут због неизвршења купчевих обавеза, и да је држава након тога поново у ситуацији да се бави овим истим предузећима, врло често у знатно лошијем стању. Тако је Агенција постала власник капитала у предузећима где је дошло до раскида уговора, и у обавези да именује заступника капитала и оформи тим стручњака, који би се сада у име државе ангажовао на њиховом опоравку и припреми за нову приватизацију. Ово се показало као врло тежак и захтеван посао, посебно у условима и даље осетних ефеката економске кризе.

Табела 3-39: Број продатих предузећа и раскинутих уговора по годинама

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Укупно
Тендери - продато	11	16	7	11	14	11	13	5	2	1	91
Тендери - раскинуто	1	3	2	5	10	6	7	2	0	0	36
Аукције - продато	152	514	185	158	159	178	147	48	20	1	1.562
Аукције - раскинуто	55	166	71	42	49	104	79	21	5	0	592
Укупно - продато	163	530	192	169	173	189	160	53	22	2	1.653
Укупно - раскинуто	56	169	73	47	59	110	86	23	5	0	628

Извор: Агенија за приватизацију, мај 2011. год.

Слика 3-26: Графикон продатих предузећа и раскинутих уговора



6.4 МЕРЕ ВЛАДЕ РЕПУБЛИКЕ СРБИЈЕ РАДИ НЕСМЕТАНОГ ОКОНЧАЊА ПОСТУПКА ПРИВАТИЗАЦИЈЕ

У децембру 2008. год. Влада је усвојила оквирни програм мера који се, између осталог, односио и на повећање инвестиција кроз стварање повољнијег пословног амбијента. Овај програм мера подразумевао је следеће:

- Гиљотина прописа – грађевинске дозволе, добијање сагласности, администрирање;
- Разматрање опције бесплатног права коришћења земљишта и инфраструктуре, као и преференцијални порески третман за производне капацитете који запошљавају више од 100 радника – примењује се на greenfield i brownfield (имовина предузећа у реструктурирању) ван Београда;
- Приватизација – могућност плаћања на рате за све методе продаје капитала, односно имовине;

- Комунална инфраструктура – стварање институционалних и регулаторних претпоставки за модернизацију јавних комуналних предузећа;
- Отварање тржишта за изградњу нових производних капацитета у сектору енергетике.

У домену привлачења страних инвестиција најављене су мере на смањивању пореза (ослобађање од пореза на добит за период од 10 година, умањење пореске обавезе за инвестиције, могућност преноса губитка на наредну годину и убрзана амортизација) и финансијски подстицаји (2.000 – 5.000 еур по запосленом у реалном сектору, 2.000-10.000 еур за услуге у међународном промету и 5.000-10.000 еур у сектору истраживања и развоја), као и формирање one-stop-shop за извознике.

Поред претходних мера, најављени су и посебни програми који се односе на национализацију политички осетљивих предузећа (нпр. РТБ Бор) кроз докапитализацију од стране државе, али и активан однос у заједничким улагањима (нпр. Застава).

Међутим, већина наведених предложених мера није реализована или је делом реализована. Тако гилотина прописа и после три године није завршена. Донет је нови Закон о планирању и изградњи, као и пратећа подзаконска акта, којим је требало омогућити лакшу легализацију имовине у Србији и убрзати рокове за добијање локацијских и грађевинских дозвола, као и регулисање питања конверзије земљишта (са права коришћења у право својине). Међутим, имплементација нових законских решења није битно убрзала питања везана за административне процедуре, за које су углавном задужене локалне самоуправе.

Према извештајима Светске банке о пословању (Doing Bussiness Report) наводи се да и даље постоје бројне препреке у Србији, које треба отклонити да би се привукли страни инвеститори. Главни проблеми су везани за добијање грађевинских дозвола, заштиту инвеститора, питања везана за правосудни систем (укњижавање имовине, извршење уговора судским путем и др.) као и запошљавање радника (флексибилност тржишта рада).

Што се тиче могућности куповине на рате у приватизацији, ова опција се није баш добро показала, јер је дошло до ситуације да велики број инвеститора има проблема код обезбеђења средстава за финансирање рата, нарочито у условима финансијске кризе. Ово је допринело и значајном броју раскида уговора у периоду од 2008. год. У великом броју случајева, један од разлога за раскид је и неплаћање уговорне рате и после више накнадних рокова. Из тог разлога је опција могућности плаћања на рате укинута изменама уредби о реструктурирању и продаји капитала и имовине јавним тендером и јавном аукцијом.

По питању законског оквира који би омогућио приватизацију јавних комуналних предузећа, и овде је нажалост мало помака, и то је свакако област на којој би требало радити. Такође, закони о денационализацији и јавној својини још увек нису

усвојени, иако се на њима ради већ неколико протеклих година, што је оцењено негативно од стране европске комисије, и представља један од предуслова ради стицања статуса кандидата за ЕУ. Закон о јавној својини је битан у делу што ће решити споран статус имовине јавних предузећа и омогућити њихову приватизацију без правних ризика који у овом моменту постоје због постојећих законских решења и законских колизија.

Једна од мера која се показала стимулативном када се ради о приватизацији и привлачењу страних инвеститора је увођење подстицаја код отварања нових радних места након извршене инвестиције (може бити у поступку приватизације/стечаја или greenfield/brownfield инвестиција).

На основу Уредбе Владе Републике Србије⁸⁹, донете у првој половини 2010. године, инвестициони пројекти у свим делатностима, осим трговине, угоститељства и пољопривреде, могу да конкуришу за доделу бесповратних средстава. Средства су намењена за финансирање инвестиционих пројеката у производном сектору и сектору услуга које могу бити предмет међународне трговине.

Укупна средства која могу бити додељена одређују се према новим радним местима отвореним у периоду од три године од дана потписивања уговора о додели средстава и то у зависности од облика инвестирања, места инвестирања и испуњености критеријума.

- За инвестиције у производни сектор додељује се од 2.000 до 5.000 евра, односно од 4.000 до 10.000 евра за девастирана подручја и подручја од посебног интереса по новом радном месту;
- За инвестиције у аутомобилску, електронску и индустрију информационих технологија у подручја од посебног интереса додељује се од 5.000 до 10.000 евра по новом радном месту;
- За инвестиције у сектор услуга додељује се од 2.000 до 10.000 евра по новом радном месту.

Изузетак чине инвестиције од посебног значаја:

- За инвестиције које прелазе укупан износ од 200 милиона евра и којима се обезбеђује отварање најмање 1.000 нових радних места, средства се одређују у износу од 25% од укупне висине инвестиције.
- За инвестиције која прелазе износ од 50 милиона евра и којима се обезбеђује отварање најмање 300 нових радних места, средства се одређују у износу од 20% од укупне висине инвестиције.

⁸⁹ Уредба о условима и начину привлачења директних инвестиција, "Сл. гласник РС", бр. 34/2010 и 41/2010

Табела 3-40: Финансијска подршка државе за инвестиционе пројекте

Финансијска подршка						
Пројекти којима се одобравају средства	Производни сектор и сектор услуга које су предмет међународне трговине		Производни сектор			Сектор услуга које су или могу бити предмет међународне трговине
	Пројекти од посебног значаја		Пројекти реализовани у devastirana подручја и подручја од посебног интереса	Пројекти реализовани у аутомобилску, електронску или ICT индустрију у подручја од посебног интереса	Пројекти реализовани у остала подручја Републике Србије	Пројекти реализовани у било ком подручју Републике Србије
Висина средстава	25% од укупне висине инвестиције	20% од укупне висине инвестиције	4.000 – 10.000 евра	5.000 – 10.000 евра	2.000 – 5.000 евра	2.000 – 10.000 евра
Минимални износ улагања	200 милиона евра	50 милиона евра	500 хиљада евра	500 хиљада евра	1 милион евра	500 хиљада евра
Минимални број отварања нових радних места	1.000	300	50	50	50	10

Извор: Сиепа

Средства за подстицање улагања од посебног значаја се обезбеђују у буџету Републике Србије. Износ средстава одређује Влада у зависности од важности, вредности и услова пројекта. Пријаве за доделу средстава подносе се Агенцији за страна улагања и промоцију извоза (СИЕПА) након објављеног јавног позива за доделу бесповратних средстава. Исплата се врши периодично током трајања пројекта у једнаким износима од 25% вредности додељених средстава и то: 1. по закључењу купопродајног уговора или уговора о закупу земљишта; 2. по добијању грађевинске дозволе; 3. по добијању употребне дозволе; 4. по остварењу пуне запослености предвиђене инвестиционим пројектом.

Преглед страних компанија које су до сада значајније инвестирале у Србију, користећи подстицаје које је дала наведена Уредба, дат су у наставку:

Табела 3-41: Инвестиције у Србији уз државне подстицаје

Компанија	Делатност	Општина	Инвестиција (у мил. Еур)	Број радних места	Субвенција по запосленом
Јура	електроника	Ниш	15	1.500	7.000
Леони	аутомобили	Прокупље	10	1.300	6.000
Дитек	аутомобили	Ниш	13,3	403	10.000
Јура	аутомобили	Рача	8	1.000	4.500
Голден Лејди	текстил	Лозница	40,9	850	3.000
Бенетон	текстил	Ниш	43	2.700	9.000
Милбауер	електроника	Стара Пазова	4	100	5.000

Извор: Сиепа

Треба имати у виду да се део ових инвестиција управо реализовао кроз поступак реструктурирања и приватизације, као што је случај са инвестицијом Јуре код

куповине имовине предузећа Застава Електро из Раче и инвестицијом Бенетона куповином имовине Нитекса из Ниша у поступку реструктурирања.

На основу података Сиепе, преко које се и субвенционишу нова радна места, на један евро субвенција државе, инвестиција доноси осам евра у буџет. У просеку се један евро подстицаја врати за 17 месеци у буџет кроз порезе и доприносе.

Имајући у виду да у условима економске кризе држава мора додатно да мотивише инвеститоре, како финансијским, тако и нефинансијским подстицајима, примена оваквих мера може имати позитивног ефекта на завршетак поступка приватизације. У том смислу би требало разрадити пакет подстицаја који би држава енергичније промовисала у циљу привлачења инвеститора и доприноса новим аквизицијама.

6.5 КАКО НАСТАВИТИ ПОСТУПАК ПРИВАТИЗАЦИЈЕ У ПРОМЕЊЕНИМ ТРЖИШНИМ УСЛОВИМА

Окончање поступка приватизације и привлачење страних директних инвестиција у условима економске кризе, када постоје тешкоће у обезбеђењу инвестиционог капитала и већа сензибилност на инвестиционе ризике, мора бити усмерено на обезбеђење институционалне и макроекономске стабилности, али и на омогућавање финансијских и нефинансијских подстицаја који ће бити доступни страним улагачима, па и домаћим, у поступку приватизације и привлачења инвеститора. Значи, пре свега је неопходно обезбедити јасне сигнале да је финансијски сектор у Србији стабилан и да постоје значајне повољности и подстицаји за улагаче у Србију. Неопходно је да се створи повољна инвестициона клима, и то боља у односу на земље у региону, имајући у виду да су неке земље, посебно нове чланице ЕУ, увеле програме посебне државне помоћи инвестицијама. Због тога је потребно за те намене обезбедити већа подстицајна средства и развити модел њихове расподеле усклађен са циљевима привредног и регионалног развоја и имплементирати контролу ефикасности њихове расподеле.

Политички оквир за привлачење инвеститора мора бити базиран на следећим елементима:

- економска, политичка и социјална стабилност
- правила која се тичу уласка и пословања
- политике о функционисању и структури тржишта (конкуренција и М&А политике)
- интернационални споразуми о страним директним инвестицијама
- политика приватизације
- порески подстицаји (укључујући и пореске кредите)
- индустријске/регионалне политике
- социјална, еколошка и безбедоносна политика и др.

Када се ради о пословним институционалним олакшањима, а све у циљу привлачења страних инвеститора, она треба да обухвате следеће:

- инвестициони подстицаји и шеме промоције
- висококвалитетне институције (нпр. системи иновације, заштита права власништва)
- социјалне погодности (двојезичне школе, квалитет живота и др.)
- услуге пре и после инвестирања (нпр. one-stop shopping)
- добра инфраструктура и помоћне услуге, као што су банкарство и правно рачуноводствене услуге итд.

Очигледно је да поступак приватизације не може бити настављен на исти начин како се водио у првим годинама приватизације. Инвеститори су све мање заинтересовани за куповину предузећа, имајући у виду њихову презадуженост и често велики и неодговарајући број запослених. Због тога се радије опредељују за куповину "чисте" имовине, без било каквих обавеза и радника, што је могућност код предузећа за која је покренут стечајни поступак. Друга опција за коју инвеститори могу бити заинтересовани је улазак у стратешка пратнерства са државом, при чему би држава обезбеђивала одређене врсте подстицаја и гаранција. Ова опција може бити интересантна када се ради о значајним државним предузећима и могућностима привлачења озбиљних стратешких инвеститора, спремних за улагања у Србију. Због тога и за предузећа која се налазе у поступку реструктурирања, који често траје годинама, и то без успешног окончања и приватизације, треба размотрити на који начин најефикасније завршити поступак и какав начин продаје односно приватизације одабрати.

Када се ради о стратешким партнерствима, позиви за иста морају бити доступни широј међународној јавности и такве позиве треба да промовише држава, а не појединци у Влади. Свакако да није добра пракса да се стратешка партнерства уговорају директно са страним улагачима у посредству представника Владе. Треба имати у виду да свако ванституционално уговарање услова за стране улагаче и њихове подстицаје директно угрожава равноправност осталих заинтересованих страна и смањује будуће интересовање страних инвеститора за улагање.

Такође треба водити рачуна и о регионалној флексибилности подстицаја за улагаче. Распон између развијености најразвијенијих и најнеразвијенијих региона у Србији је израженији него распон између Србије и најразвијенијих земаља Европе, и креће се у односу 1:15. У земљама чланицама ЕУ, које најдуже и ефикасно примењују праксу државних подстицаја, они су засновани на регионалној диверсификацији могућих обима, приоритета и видова помоћи. Процес усаглашавања приоритета је заснован на разликама у БДП које се остварују у појединим регионима и кретању стопе незапослености. Када се то узме у обзир, тада се одлука о избору региона у који ће се инвестирати често своди и на висину подстицаја које инвеститор може да оствари. У том смислу може се закључити да је Уредба о условима и начину привлачења директних инвестиција⁹⁰ показала добре резултате и узела у обзир

⁹⁰ Уредба о условима и начину привлачења директних инвестиција, "Сл. гласник РС", бр. 34/2010 и 41/2010

развијеност/неразвијеност подручја у које се инвестира, која је усклађена са нивоом новчаних стимулација за инвеститоре. Као једна од могућих замерки у погледу Уредбе је да се ови подстицаји односе само на стране инвеститоре. У том смислу би требало размотрити да и домаћим инвеститорима, који задовоље одређене стандарде и услове, држава омогући подстицаје (новчане стимулације) код нових улагања и куповине у поступку приватизације, поготово када се ради о отварању нових радних места и улагањима у девастирана подручја.

Још један битан сегмент који би требало унапредити је изградња саобраћајне инфраструктуре, јер она, иако се то не чини на први поглед, представља битан елемент у привлачењу страних инвеститора. Тако је сазнање о висини транспортних трошкова један од најважнијих критеријума када се доноси одлука о адекватној локацији за инвестирање. Што се тиче резултата на унапређењу путне инфраструктуре, ту Србија не може да се похвали битним напретком у протеклих десет година, и у том смислу је ово сектор у коме се значајно каска за другим земљама у региону. Поступања са првим концесионим уговорима који су потписани не охрабрују могуће инвеститоре. Стога је потребна израда општих аката која би омогућила примену закона о концесијама и модела јавно-приватних партнерстава у сектору инфраструктуре, а посебно саобраћаја.

ЗАКЉУЧАК

Приватизација је у Србији започела још 1990. године, када је Србија била део бивше СФР Југославије. Применом савезног закона у Србији, у процес приватизације је ушло преко 1200 предузећа, при чему је акционарство запослених кроз докапитализацију био доминантан модел приватизације. У току 1990. и 1991. год. је докапитализовано 1211 предузећа применом овог закона, односно укупно 10-11% друштвеног капитала у привреди Србије.

Пре више од 20 година, тј. 1991. год., у Србији је усвојен први закон о приватизацији, а пре више од 10 година, тј. 2001. год., усвојен је трећи по реду, важећи Закон о приватизацији. Наиме, Србија је у периоду од 1991. до 2001. год. својим законима три пута мењала моделе и методе продаје у поступку приватизације, односно четири различита закона су примењивана, ако се посматра и период када је Србија била у саставу СФР Југославије.

Од 1991. до 2001. год., у условима међународних санкција, губитка тржишта, ратова у окружењу, сиве економије и високе инфлације овај процес је текао неравномерно.

Применом Закона о условима и процесу трансформације друштвене својине у друге типове својине из 1991. год, у приватизацију путем акционарства запослених у периоду 1991. - 1993. године ушло је 749 предузећа, од чега је продаја спроведена код 171 предузећа, док је докапитализација спроведена у 578 предузећа. Овај закон је задржао основни концепт акционарства запослених из савезног закона, али је значајно погоршао услове за стицање акција, тако да је овај процес ишао доста отежано. Извесном убрзању процеса приватизације током 1993. године у највећој мери је допринео екстреман раст инфлације. Једина већа промена која је настала у периоду 1991.-1993. год. је била нарастање државног сектора и овај период се може више окарактерисати као период ре(национализације) друштвеног капитала, а не његове приватизације.

Изменама и допунама закона из 1994. год., у наредне три године (1994-1997) преиначене су готово све до тада извршене приватизације, са намером да се вредност стечених права на акције умањи за ефекат инфлације, па је прописано да сва предузећа изврше ревалоризацију вредности друштвеног капитала и уписаних акција (или удела). Као резултат ових мера, удео акцијског капитала у укупном капиталу друштвених предузећа смањен је вишеструко. Током 1997. године подаци су указивали на релативно скроман обим приватизације остварен по основу дотадашњих програма. Укупна структура капитала у предузећима је била следећа: нови приватни капитал око 6%, приватизовани 9%, друштвени 47% и државни око 38%.

Средином 1997. год. донет је Закон о својинској трансформацији. Први пут је омогућена бесплатна подела и продаја до 60% укупног капитала предузећа, и то не само бившим и садашњим запосленима, већ и свим осигураним пољопривредницима (уведена је нова категорија грађана са правом да уз олакшице учествује у приватизацији), док 40% капитала остаје државни (у власништву пензионог и акцијског фонда). Применом закона из 1997. год., у периоду до 2001. год., приватизовано је 777 предузећа.

Највећи број предузећа у периоду пре закона из 2001. год приватизован је путем интерне приватизације, док су у значајно мањем обиму били присутни остали облици приватизације. Радничко акционарство (кроз бесплатну поделу, докапитализацију и продају) је било доминантан модел приватизације.

Закон о приватизацији, који се и данас примењује, донет је 29.06.2001. год. Овај закон је први пут недвосмислено утврдио да је приватизација обавезна и орочена. За продају капитала и контролу поступка, по закону је овлашћена државна Агенција за приватизацију. Законом и пратећим уредбама које су донете по усвајању закона, детаљно су прописани методи и процедуре приватизације. Нови модел приватизације подразумевао је јавну продају до 70% капитала друштвених и државних предузећа методом јавног тендера или јавне аукције, као и продају пакета из Акцијског фонда раније приватизованих предузећа. Наставак приватизације подразумевао је завршетак приватизације делимично приватизованих предузећа, приватизацију формално трансформисаних предузећа, приватизацију друштвених предузећа и приватизацију државних предузећа, која није ни почела до тада. Овим законом је битно измењен концепт приватизације у односу на претходна законска решења. Приватизација постаје екстерна, главни модел постаје продаја, док је задржано радничко акционарство односно бесплатна подела акција запосленима за мањи проценат капитала, с тим да је проширена категорија лица која стичу право на бесплатне акције са запослених и бивших запослених на све пунолетне грађане Републике Србије, при чему запослени (и бивши запослени) имају другачија (већа) права од осталих грађана.

По Закону из 2001. год., закључно са мајем 2011. год., продата су укупно 2.383 предузећа (укључујући и мањинске пакете на берзи), у којима је запослено око 334.000 запослених. Од тога, 1653 предузећа су продата методом јавног тендера или јавне аукције. Укупан приход од продаје износио је 2,7 милијарди евра, од чега је у прве три године приходовано око 50% наведене суме. Поред тога, око 1,2 милијарди евра износиле су уговорене инвестиције у приватизована предузећа. До маја 2011. год., од укупног броја приватизованих предузећа раскинуто је 628 уговора, или око 26% закључених уговора, односно око 38% у односу на број продатих предузећа методом јавног тендера или јавне аукције. Разлог раскида било је непоштовање уговорних обавеза од стране купаца, што је утврђено у поступку контроле од стране Агенције за приватизацију, при чему је највећи број уговора раскинут због неплаћања рата (уговорне цене), а затим и због неодржавања континуитета делатности, неизвршења инвестиционог и социјалног програма, као и продаје односно располагања имовином субјеката приватизације супротно

одредбама уговора. Најбоља друштвена предузећа практично су приватизована у прве три до четири године, а у наредним годинама је уследило да се све већи број предузећа налази у поступку реструктурирања са малим изгледима за успешну приватизацију. Значајни приходи од приватизације остварени су у 2003. и 2005. год., док је максимум реализованих прихода од приватизације био у 2006. год. (због приватизације Мобтел-а). Број продатих предузећа и приходи од продаје почели су нагло да опадају од 2008. год., делом због чињенице да је наступила глобална економска криза која је узроковала повлачење страних инвеститора са тржишта Србије, али и због чињенице да су сва боља предузећа већ приватизована.

Закон о приватизацији, који је усвојен 2001. године, претрпео је две значајније измене, најпре у 2005. години, а затим у 2008. години. Измене Закона су биле неопходне, услед захтева за тражењем бољих законских решења, моделирања постојећих и прилагођавања измењеним околностима, а све у циљу спровођења што ефикасније и брже приватизације. Међутим, и даље постоји потреба за изменом постојећих законских решења и имплементацијом законских оквира за будуће продаје капитала и имовине, као и приватизацију јавног сектора. У том смислу су у раду дате препоруке за измену постојеће регулативе. Заправо, Закон о приватизацији из 2001. год., као доминантан модел претварања друштвеног у приватно власништво је исцрпео своје ефекте. Преостала друштвена предузећа (већином из поступка реструктурирања), као и државна предузећа (укључујући и она велика предузећа код којих је дошло до раскида уговора о продаји у поступку приватизације) највероватније ће бити приватизована нестандарним моделима приватизације. Оно што се десило у последњем периоду је да се држава све више одлучивала за продају имовине у поступку реструктурирања или за закључивање уговора о заједничком улагању са стратешким инвеститорима, често уз давање одређених гаранција и подстицаја. У том смислу би препорука била да се изменама постојеће регулативе или усвајањем нових закона обезбеди регулаторни оквир за будуће приватизације, а нарочито приватизацију јавних предузећа.

Претварање друштвеног капитала у приватни је било неопходно, те је у том смислу приватизација, упркос неким слабостима, била успешна. Као једна од замерки се може истаћи дуготрајност овог поступка, који се спроводи више од 20 година, а у интензивнијој форми према важећем закону последњих 10 година. Друштвени капитал је већ крајем осамдесетих година постао велика препрека привредном развоју, пре свега због три кључна проблема који су уочени у тим предузећима – застареле технологије, значајна презадуженост и превелик број запослених. Поред тога, друштвени капитал је био извор корупције и неформалне приватизације.

Мада је започет још 1990. године, процес приватизације траје изузетно дуго у привреди Србије. После 2001. године, а на основу новог програма, извршена је приватизација већег обима. Међутим, уочава се променљиви успех ове приватизације, који се односи како на остварење прихода од приватизације и брзину приватизације, тако и на резултате у погледу перформанси приватизованих предузећа. Такође, значајан број приватизација по овом закону је поништен због неиспуњених уговорних обавеза од стране нових власника.

Велики број циљева приватизације прокламован је Законом о приватизацији из 2001. год. Већи део циљева је испуњен, али има и оних који су испуњени у мањој мери. Привучене су инвестиције и страна улагања су омогућила трансформацију привреде, бржи привредни раст, приливе средстава у буџет, повећање конкурентности и напредније технологије и боље перформансе у великим успешно приватизованим предузећима. У првим годинама приватизације постигнути су одлични резултати. Од негативних ефеката приватизације највећи су повећање незапослености и неодговарајући квалитет инвеститора (код аукцијских продаја).

У последње време, доста је било критике на рачун спровођења поступка приватизације, као и због чињенице да је велики број приватизација завршен неуспешно раскидом уговора о продаји. Критике се пре свега односе на то да нико није постављао питање порекла новца, кредибилитета и искуства потенцијалних купаца. Ово се пре свега односи на аукцијске уговоре, у којим случајевима је било омогућено физичким лицима да буду купци, без било каквог утврђивања квалификационих критеријума.

Почетком 2001. године, у структури капитала доминирали су друштвени и државни сектор, а оно мало што је приватизовано било је распршено на велики број власника. Са друге стране, привреда је била неефикасна, технолошки застарела, са високим вишковима запослених и презадужена. Након десет година, налазимо се у ситуацији да је приватизација друштвеног капитала приведена крају, да је један део предузећа доживео трансформацију преко приватизације друштвеног капитала у приватни, а затим раскидом уговора о приватизацији прешао у државни капитал чији је формални власник Агенција за приватизацију. Што се тиче приватизације државног капитала, она је и даље на почетку, и направљени су незнатни помаци када се ради о приватизацији јавних предузећа.

Анализа спроведена у овом раду била је посебно усмерена на велика предузећа, значајна за привреду и регионални развој, са великим бројем запослених и чија приватизација је била и јесте од посебног значаја за државу. За таква предузећа, као битни елементи приликом одабира стратегије приватизације, истичу се обезбеђење континуитета делатности, наставак и модернизација производње, социјални аспект и обезбеђење конкурентности на тржишту без монополистичког положаја. У складу са досадашњим законским оквиром у Србији, за таква предузећа предвиђен је тендер као метод продаје капитала или имовине.

Код тендера се више инсистира на одабиру квалитетних инвеститора, наметањем утврђених квалификационих услова за купце, као и континуитету делатности и унапређењу производње. Може се рећи да се кроз тендерске приватизације не постиже само финансијски циљ, много је већи акценат на томе да инвеститор буде пажљиво одабран, да исти доприноси развоју предузећа, што кроз инвестиције и примену савремених нових технологија, то и кроз побољшање пословних перформанси предузећа и обучавање радне снаге. Тиме треба да се постигне циљ да

таква предузећа која су prošла кроз поступак приватизације остварују напредак и прелазе на други вид модерног и унапређеног пословања.

У периоду од 2001. год., закључно са 2010. год. приватизовано је 127 предузећа у поступку продаје јавним тендером. Од овог броја предузећа, у поступку контроле извршења уговорних обавеза од стране купаца, због кршења уговорних обавеза, раскинуто је 36 уговора о продаји закључно са почетком 2011. год, што значи да је приближно 28% ових приватизација окончано неуспешно. Од укупно 127 потписаних уговора о продаји капитала, у 70 случајева (55%) се ради о приватизацијама од стране домаћих инвеститора, док је у 57 случајева (45%) уговор о продаји потписан са страним инвеститором. Приходи остварени од продаје предузећа јавним тендером, закључно са 2010. год., реализовани су у укупном износу од око 1,2 милијарде евра, док су укупне уговорене инвестиције премашиле 1,1 милијарду евра. Године у којима су остварени највећи приходи од приватизације јавним тендером биле су 2003. и 2008. У истом периоду, закључно са 2010. год., објављено је око 300 јавних позива у циљу приватизације субјеката јавним тендером.

У раду је обрађен узорак приватизованих предузећа, код којих је истекао период контроле уговорних обавеза, и која су приватизована методом јавног тендера. Закључује се, на бази спроведене анализе, да је проценат реализованих инвестиција премашио уговорене (у мањем проценту) и да су инвестиције извршене у краћим роковима од уговорених. Ефекти инвестирања код приватизованих предузећа јавним тендером утицали су на побољшање перформанси субјеката приватизације, што је праћено кроз оцену континуитета делатности, мада у већини случајева нису једино инвестиције разлог унапређења пословања, већ су томе допринели и други фактори, као што су професионалан менаџмент и смањење броја запослених на оптималан број за пословање. За посматрани скуп приватизованих предузећа долази до повећања номиналних вредности пословних прихода, тако да просечни номинални коефицијент раста износи 175,81% након 5 до 7 година приватизације. Када се вредности прихода сведу на реалне вредности добија се просечан раст од 55,27%. Просечна континуелна стопа раста код овог скупа приватизованих предузећа, узимајући у обзир дужину посматраних периода (пре и после приватизације) је 7,71% просечног годишњег раста пословних прихода, док је просечна годишња континуелна стопа физичког обима производње 8,93%.

Смањење броја запослених код посматраног скупа приватизованих предузећа кретало се од 4% у најмањем случају до 72% у случају где је дошло до значајног умањења радне снаге. Просечно смањење броја радника код посматраног скупа предузећа износило је око 43,82%. Изузев две компаније код посматраног скупа, дошло је до пораста пословних прихода по запосленом након приватизације, у односу на претприватизациони период, тако да је извршена рационализација пословања у односу на број запослених.

На бази урађеног истраживања, закључује се да су инвестиције, поготово оне већег обима, представљале значајан трошак за купце у поступку приватизације, тако да је

потреба за инвестирањем имала битног утицаја на постигнуту купопродајну цену. Код тендера, са значајно већом купопродајном ценом, купци су били спремни да се обавежу на мање инвестиције. Код тендерских продаја није уочена линеарна зависност између продајне цене и инвестиција, за разлику од предузећа која су приватизована кроз поступак реструктурирања. Код предузећа из поступка реструктурирања постигнуте цене су ниже у односу на тендерске продаје, а врло често су захтеване минималне обавезне инвестиције и често је потреба за инвестирањем била нужна и није могла да утиче на калкулацију приликом одређивања продајне цене.

У првим годинама приватизације су забележене високе купопродајне цене, када су нуђена на продају предузећа која су била у бољем стању, субјекти који су позитивно пословали, где није било потребе за значајнијим инвестицијама, већим улагањима и битном рационализацијом пословања. Тада су забележене и високе купопродајне цене постигнуте у тендерским продајама, нарочито у 2002. и 2003. години. Како је у наредним годинама ситуација видно лошија код субјеката који су нуђени на продају, где се често радило о предузећима у поступку реструктурирања, код којих је била нужна потреба за већим инвестицијама, стратешким реструктурирањем и спровођењем социјалних програма, потенцијални купци нису били спремни за плаћање високих цена. У последњим годинама су ефекти финансијске кризе видно утицали на спремност инвеститора за улагањима, без обзира да ли се ради о купопродајној цени или инвестицијама.

Када смо упоредили приватизације јавним тендером где су купци били страни и домаћи инвеститори на одабраном скупу приватизованих предузећа, на основу спроведеног истраживања, можемо констатовати да је код страних инвеститора купопродајна цена била далеко већа него код домаћих инвеститора, док су инвестиције у просеку биле дупле веће. Након приватизације, код предузећа која су приватизована од стране иностраних купаца, дошло је до већег повећања пословних прихода у односу на предузећа приватизована од стране домаћих инвеститора, те можемо говорити о бољим пословним резултатима након приватизације код предузећа која су добила иностране купце. Без обзира да ли се ради о домаћим или страним приватизацијама са аспекта купаца, у свим случајевима је дошло до значајног смањења броја запослених након приватизације, и то у просеку за око 42,6% код иностраних купаца односно 46,5% код домаћих купаца, те је уочено незнатно веће смањење броја запослених у предузећима купљеним од стране домаћих инвеститора.

Предузећа од стратешког интереса за државу обухватају и јавна предузећа и предузећа од општег интереса. Посебан део рада се бавио њиховом анализом, досадашњим поступцима и покушајима њихове приватизације и препорукама у ком правцу би се требало кретати када се ради о приватизацији јавног сектора.

Доношење закона који су битан предуслов за обезбеђивање јасног темеља за приватизацију јавних предузећа није још увек урађено. Очекује се доношење закона о јавној својини (уједно и захтев од стране ЕУ у циљу предуслова за

придруживање) и закона о јавним приватним партнерствима. Такође, треба усвојити и стратегију за приватизацију јавних комуналних предузећа, као смерницу и предуслов за њихову приватизацију.

Само је приватизација једног великог јавног предузећа окончана, тј. приватизација Нафтне индустрије Србије коју је купио руски Гаспромнефт, што је било резултат више политичке одлуке и међудржавног споразума, него процедуралног поступка приватизације. Приватизација друга два велика јавна предузећа, ЈАТ-а и Телекома, није окончана успешно и тендери су проглашени неуспелим услед недостатка понуђача и неодговарајућих понуда. Из ових разлога се убудуће мора више водити рачуна о избору стратегије за приватизацију најзначајних јавних предузећа и предузећа од стратешког интереса за државу, као и момента приватизације, уз обавезно ангажовање стручних кадрова и приватизационих саветника приликом спровођења поступка продаје.

Може се извести закључак да правни оквир који регулише приватизацију јавних предузећа није комплетан, не постоји прописан јасан и одређен модел приватизације јавних предузећа. До сада се приватизација јавних предузећа спроводила доношењем одређених одлука и стратегија од стране Владе, посебним закључцима, што увек оставља одређене правне дилеме када се ради о приватизацији појединачног јавног предузећа. Стога је неопходно да приватизација јавних предузећа буде посебно регулисана (посебан закон о приватизацији јавних предузећа) или да се у закон о приватизацији унесу одредбе у вези са приватизацијом јавних предузећа. Поред тога, неопходно је усвајање Закона о јавној својини, којим би се решио пренос имовине на локалне заједнице, тако да оне могу да управљају и располажу имовином која је у њиховој својини и од локалног значаја.

Од посебне важности је да Србија донесе Закон о јавно приватном партнерству, с обзиром да је та област до сада углавном регулисана Законом о концесијама, као и да има преклапања различитих законских решења, јер су јавно приватна партнерства индиректно регулисана другим законима и прописима. Усвајање правног оквира за јавно приватна партнерства би извршило подстицај за инвестирање приватног сектора у комуналну инфраструктуру, па би дефинисање методологије за утврђивање цена комуналних услуга и доношење закона о враћању имовине локалним самоуправама било од користи. У том случају, уколико општине одлуче да самостално спроведу пројекте јавно приватног партнерства, држава би требало да их подржи обезбеђивањем одговарајуће техничке помоћи.

У већинском државном власништву треба да остану предузећа која обављају делатност која има типичан карактер природног монопола и где је увођење конкуренције економски нерационално. На нивоу државе је потребно изабрати јасно опредељење која добра и природна богатства морају остати у државном власништву. Ово ће вероватно бити тежак задатак, имајући у виду да је и код досадашњих поступака односно покушаја приватизације јавних предузећа било полемике на државном нивоу да ли се треба одлучити за приватизацију и на који

начин. Оно на чему треба инсистирати је да природни монополи буду високо регулисани, у смислу контроле квалитета њихових производа, услуга и цена, а да је очекивано да држава жели у оваквим предузећима да задржи већинско власништво на врло дуги рок.

У складу с тим оцењује се да ће у државном власништву остати ПТТ, предузеће које се бави преносом електричне енергије (ЕМС), и предузећа у чијој надлежности се налазе међународни гасоводи (Србијагас) и нафтоводи (Транснафта). Било би оправдано да у трајном већинском државном власништву остане предузеће које ће се бавити изградњом и одржавањем железничке инфраструктуре, а које ће бити издвојено из сада јединственог предузећа Железнице Србије.

За јавна предузећа која ће у одређеном периоду, а нека и трајно бити у већинском власништву државе битно је да се унапреди власничка и управљачка улога државе, уз обезбеђење професионалног менаџмента ван домета политичког утицаја и страначких кадрова. Унапређење управљачке улоге државе обухвата широк асортиман мера почев од стратешких докумената до контроле кључних параметара текућег пословања, као што су плате, цене, запошљавање, инвестиције, задуживање и сл. Нарочито је важно да се изграде механизми за спречавање разних облика економске нерационалности, који су често повезани с корупцијом, као и да се обезбеди континуиран раст обима производње и услуга и проширење асортимана услуга.

У наредном периоду се могу очекивати нови покушаји приватизације и расписивање тендера за ЈАТ и Телеком, где треба изузетно водити рачуна о условима продаје (који пакет акција и како приватизовати) и квалификационим критеријумима. Такође, у дужем временском периоду би било економски оправдано приватизовати аеродром Никола Тесла и део Железнице Србије који ће се бавити превозом робе и путника. Поред тога, у кратком временском периоду би требало да се створе функционални услови за улазак приватног сектора у електроенергетске делатности, нпр. кроз изградњу приватних електрана, а да би у нешто дужем временском периоду могло бити економски оправдано приватизовати производњу и дистрибуцију електричне енергије (ЕПС).

Пре приватизације јавних предузећа треба инсистирати на њиховој корпоратизацији, финансијском реструктурирању и консолидацији, ради стварања предуслова за њихову што успешнију приватизацију. Политика државе треба да буде усмерена и на регулисање политике цена за производе и услуге у јавним предузећима.

Формирање и примена антимонополске регулативе представља један од најважнијих услова за развој тржишне економије и смањење монопола државних предузећа, при чему је посебно битно да се обавезе Србије у процесу придруживања ЕУ огледају, између осталог, у стварању услова за тржишну конкуренцију, укидање државних и приватних монопола у свим секторима, па тако и у области телекомуникација и електроенергетском сектору.

Генерално, може се закључити да је у једном делу приватизованих предузећа дошло до повећања економске ефикасности и побољшања перформанси предузећа након приватизације. Међутим, у једном великом делу привреде и даље није дошло до суштинске трансформације. У том нетрансформисаном делу привреде налазе се јавна предузећа, која у већини случајева представљају неефикасна и неконкурентна предузећа.

Успешне приватизације имају за циљ стабилан раст привреде, повећање конкурентности и економске ефикасности, стварање повољног амбијента за прилив страних директних инвестиција, али треба бити обазрив јер приватизација није гарант и довољан услов за бржи привредни раст и већу ефикасност привреде. И њу је могуће спровести са пуно грешака. Из тог разлога треба водити рачуна о одабиру начина приватизације и потенцијалних купаца, као и ставарању предуслова за успешну приватизацију и испуњење њених циљева, уз обезбеђење конкурентности, јер без конкуренције приватизација не може дати потпуни резултат.

Нпр., по питању приватизације предузећа од општег интереса и јавних предузећа, потребна је јасна и ефикасна стратегија на нивоу државе, са фокусом на тржишне принципе, стварање адекватног правног и регулаторног оквира, јачање тржишне конкурентности приватних и државних предузећа, утврђивање и примену принципа који би били усаглашени са регулативом и праксом Европске уније, а све у циљу максимизирања интереса свих учесника у процесу приватизације. Значи не само држава, већ и запослени, власници, грађани, повериоци и други учесници на тржишту треба да остваре максималну корист у овом процесу, што је несумњиво велики изазов и тежак задатак у сваком погледу.

У најновијем извештају Светске банке који на основу више категорија мери ефикасност у спровођењу реформи 183 земље, Србија заузима прилично лоше позиције, углавном иза других европских земаља у транзицији, у погледу једноставности пословања, покретања пословања, добијања грађевинских дозвола, заштите инвеститора, одрживости уговора итд. Србија се налази на 96. месту по висини индекса глобалне конкурентности. Испред Србије је већина земаља у окружењу. Најлошије се котира када је реч о ефикасности тржишта и пословној софистицираности.

Закључује се да би Србија, ради побољшања рејтинга и привлачења страних инвеститора, а све у циљу што успешније приватизације и атрактивности за стране улагаче, морала озбиљно да унапреди законску регулативу и праксу у домену закона о планирању и изградњи, регистрације власништва, легализације и другим питањима у овој области. Требало би радити на обезбеђењу веће заштите за инвеститоре, повећању конкурентности и промоцији антимонополске политике, као и одрживости уговора, уз олакшавање свих корака везаних за оснивање нових компанија и привлачење страних инвеститора.

Окончање поступка приватизације и привлачење страних директних инвестиција у условима економске кризе, мора бити усмерено на обезбеђење институционалне и макроекономске стабилности, али и на омогућавање финансијских и нефинансијских подстицаја који ће бити доступни страним улагачима, па и домаћим, у поступку приватизације и привлачења инвеститора. Неопходно је да се створи повољна инвестициона клима, и то боља у односу на земље у региону, имајући у виду да су неке земље, посебно нове чланице ЕУ, увеле програме посебне државне помоћи инвестицијама. Због тога је потребно за те намене обезбедити већа подстицајна средства и развити модел њихове расподеле.

Као предуслове за привлачење страних инвеститора и успешно окончање поступка приватизације, поред обезбеђивања јасног законског и регулационог оквира, треба обезбедити и одржати економску, политичку и социјалну стабилност земље, водити политику државе усмерену ка интернационалним споразумима о страним директним инвестицијама, обезбедити пореске подстицаје и друге врсте стимулација за инвеститоре, радити на усклађивању регулативе са прописима ЕУ, уз пружање инвестиционих подстицаја и услуга пре и после инвестирања, социјалних погодности, као и обезбедити добру инфраструктуру и помоћне услуге.

LITERATURA

1. Aghion P. and Blanchard O.J., (1994), „On the Speed of Transition in Central Europe“, in: Fischer, S. and J. J. Rotemberg, eds. NBER Macroeconomics Annual 1994, Volume 9, MIT Press
2. Ahmeduev A., Melikjan G., Mirnov V. i Mirnov I., Kazakebič G. i Ostreiko S. (1991), *Voprosy Ekonomiki*, 4/91, Moskva
3. Begović B. [i dr.] (2005), *Četiri godine tranzicije u Srbiji*, Centar za liberalno-demokratske studije, Beograd
4. Begović B., Živković B., Mijatović B. (2000), *Novi model privatizacije u Srbiji*, Centar za liberalno-demokratske studije, Beograd
5. Bennett J., Estrin S., Maw J. (2005), “Why did transition economies choose mass privatization?”, *Journal of the European Economic Association*
6. Bollen K.A., Jackman R. (1990), Regression diagnostics: An expository treatment of outliers and influential cases, in: Fox, J., Scott Long, J. (eds) *modern Methods of data Analysis*, sage, Newbury Park
7. Bortolotti B., Siniscalco D. (2004), *The challenges of privatization: an international analysis*, Oxford University Press
8. Boyland O., Nicoletti G. (2000), Regulation, Market Structure and Performance in Telecommunication, Economics Department Working Papers: No. 237, OECD
9. Brown J.D., Earle J.S., Telegdy Á (2006), “The Productivity Effects of Privatization: Longitudinal Estimates from Hungary, Romania, Russia, and Ukraine”, *Journal of Political Economy*, The University of Chicago
10. Cerović B (ed.) (2006), *Privatization in Serbia: Evidence and Analyses*, Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu, Beograd
11. Cerović B. (1991), *Od nacionalizacije do privatizacije*, Ekonomski fakultet i Ekonomski institut, Beograd
12. Cerović B. (1993), „Deoničarstvo zaposlenih: popusti, obim i procena vrednosti“, *Ekonomski anali*, Vol. XXXVII, br. 116, str. 18-37.
13. Cerović B. (1991), „Privatizacija, regulacija i monopol“, *Ekonomski anali*, br. 109
14. Cerović B. (2000), “Privrede u tranziciji: desetogodišnje iskustvo privatizacije”, y: Šoškić B. (ред.), *Vlasnička transformacija preduzeća i banaka*, NDEJ, Beograd
15. Cerović B. (2002), “Privatizacija i razvoj - početak privatizacije i razvojne perspektive Srbije”, *Ekonomski anali*, vol. 46, Ekonomski fakultet, Beograd
16. Cerović B., Dragutinović Mitrović R. (2008), *Privatisation Effects: Some Evidence from Serbia*, *Transition Studies Review*, Springer Wien
17. Cerović B., Kovačević M. (red.) (2009), *Tranzicija u Srbiji i globalna ekonomska kriza*, Naučno društvo ekonomskih nauka sa Akademijom ekonomskih nauka i Ekonomski fakultet u Beogradu
18. Cerović B., Nojković A. (2008), “Measuring Transition Progress: Endogeneity and Initial Conditions”, u: Memaj F., Kächelein H. (eds.), *Economic and Social Challenges and Problems*, Fakulteti i ekonomise, Tiranë

19. Cerović B., Nojković A. (2009), "Transition, Transition Progress and Growth", 8th International Conference, Challenges of Europe: Financial Crisis and Climate Change, University of Split, Faculty of Economics
20. Commader S., Dutz M., Stern N. (2001), *Restructuring in Transition Economies: Ownership, Competition and Regulation*, EBRD i The World Bank
21. Cook R.D., Weisberg S. (1982), *Residuals and influence in regression*, Chapman and Hall, New York
22. de Melo M., Denizer C. and Gelb A, S. Tenev, (1997), „Circumstance and Choice: The Role of Initial Positions and Policies in Transition Economies”, The World Bank Working Papers, no. 1866
23. de Melo M., Denizer C. and Gelb A. (1996), "From Plan to Market: Patterns of Transition" Policy Research Working Paper no. 1564, The World Bank, Policy Research Department
24. de Melo M., Denizer C., Gelb A and Tenev S. (2001), "Circumstances and choice: the role of initial conditions and policies in transition economies", World Bank Economic Review, Vol. 15 no. 1.
25. Djankov S, Murrell P. (2000), *The Determinants of Enterprise Restructuring in Transition: An Assessment of Evidence*, The World Bank
26. Đuričin D. (1997), *Privatization in FR Yugoslavia's Transition, in Challenges and Opportunities for the Economic Transition in Yugoslavia*, International Conference Proceedings
27. EBRD (2003 – 2010) *Transition Reports*
28. EBRD (2006), *Ocena Evropske banke za obnovu i razvoj*
29. EBRD (2007) *Strategy for Serbia*
30. EBRD, EU-MISP, KfW, USAID-MEGA i Svetska banka/LGID, *Strategija restrukturiranja javnih komunalnih preduzeća u Srbiji*, Nacrt za diskusiju, oktobar 2009. god.
31. Ekonomska politika br. 2319 од 16.09.1996. god., str. 20
32. Ekonomski fakultet Podgorica, Ekonomski fakultet Beograd i Ekonomski fakultet Ljubljana (2008), *Analiza efekata dosadašnje privatizacije u Crnoj Gori*
33. Elgar E. (1993), The reasons for Privatization, in *Privatization in Eastern Europe: a Critical Approach*
34. Estrin S, Kolodko G.W., Uvalic M (eds.) (2007), *Transition and Beyond*, Palgrave Macmillan, Great Britain
35. Estrin S. (1994), *Privatization in Central and Eastern Europe*, Longman Group
36. Estrin S. (2008), "Privatization impacts in transition economies" in: Durlauf S.N., Blume L.E. (eds.), *The new Palgrave dictionary of economics*, Palgrave Macmillan, Basingstoke, UK
37. Fischer S., Sahay R. (2000), *The Transition Economies After Ten Years*, National Bureau of Economic Research working paper series, Cambridge
38. Hemming R., Mansoor M. A. (1998), "Privatization and Public Enterprises", IMF occasional paper no. 56, Washington DC
39. Hunya G. (1993), "Foreign Direct Investment and Privatization in Central and Eastern Europe", The Viena Institute for Comparative Economic Studies, no. 145
40. IDOM, Seecap (2005), *Impact Assessment of Privatization in Serbia*, Agencija za privatizaciju i EAR

41. IFC, Студија "Приватизација – Принципи и пракса"
42. IMF (2008) *Country Report*
43. Jancso A (2000), Hungary Plays Against Energy market Liberalization, Budapest week
44. Kalyuzhnova Y., Andreff W. (eds.) (2003), *Privatization and Structural Change in Transition Economies*, Palgrave Macmillan, Great Britain
45. Kessides I. (2004), *Reforming Infrastructure: Privatization, Regulation and Competition*, World Bank i Oxford University Press
46. Kiš T. i dr. (2005), Kvantitativni metodi u ekonomiji, Ekonomski fakultet, Subotica
47. Kornai J. (1995), The Principles in Privatization, in Poznanski Z. ed *The Evolutionary Transition to Capitalism*
48. Labus M., "Program privatizacije" u Maksimović I. (red.), *Transformacija svojinskih odnosa – teorijski i empirijski aspekti*, Ekonomski zbornik, Beograd
49. Larcon J.P. (ed.) (1998), *Entrepreneurship and Economic Transition in Central Europe*, Kluwer Academic Publishers, Massachusetts, USA
50. László H., Gábor K. (2003), "Corporate performance and market structure during transition in Hungary," William Davidson Institute Working Papers Series 2003-606, William Davidson Institute at the University of Michigan Stephen M. Ross Business School
51. Lieberman I. (1990), "Industrial Restructuring: World Bank Policy and Country Experiences", in: Marer, P. and S. Zecchini, (eds.), *The Transition to a Market Economy*, Vol. II, OECD, Paris
52. Mijatović B. (1993), "Privatizacija", Ekonomski institut, Beograd
53. Milanovic B. (1990-91), "Privatisation in Post-Communist Societies", *Communist Economics and Economic Transformation*, Vol. 3, no. 1, pp. 5-39.
54. Mladenović Z., Petrović P. (2002), Uvod u ekonometriju, Ekonomski fakultet, Beograd
55. Newbery, D. (1996), *Privatisation and Liberalisation of Network Utilities*, Cambridge Working Papers in Economics, Faculty of Economics, University of Cambridge
56. Pera A. (1989), „Deregulation and Privatisation in an Economy-wide Context“, OECD Economic Studies, Spring, no. 12
57. Ramamurti R., Vernon R. (1991), *Privatization and control of state-owned enterprises*, World Bank Publications
58. Republički zavod za razvoj (2007), *Analiza poslovanja javnih preduzeća u 2006. godini*, Republički zavod za razvoj Republike Srbije, Beograd
59. Republički zavod za statistiku (2006), *Efekti privatizacije na privredni razvoj Srbije*
60. Roberts B. (2000), Telecommunications Country Profil: Hungary, Washigton, DC, US Department of Commerce-Office of Telecommunications Tehnologies
61. Roland G. (2008), *Privatization: successes and failures*, Columbia University Press
62. Rosenbaum E.F., Bonker F., Wagener H.J. (2002), *Privatization, Corporate Governance and the Emergence of Markets*, Palgrave Macmillan, Great Britain

63. Savas E. S. (1992), "Privatization in Post-Socialist Countries", *Public Administration Review*, Vol. 52, no. 6, pp. 573-581.
64. Statistički godišnjak Srbije, 2005-2010 god.
65. Stephens M., *Country Studies: Hungary*, in Pannier, Dominique, ed. *Corporate Governance of Public Enterprise in Transitional Economies*, Washington DC, The World Bank
66. Stigler G. J. (1971), „The Economic Theory of Regulation“, *Bell Journal of Economics*, No. 2
67. Stiglitz J. (2004), *Ekonomija javnog sektora*, Ekonomski fakultet, Beograd
68. Stiglitz J.E. (1999), "Whither reform?: Ten years of the transition", u: Pleskovic B. i Stiglitz J.E. (ur.) *Annual World Bank Conference on Development Economics*, Washington
69. Uvalic M, Nuti D.M. (2003), "Twelve years of transition to a market economy“, in Nuti D.M., Uvalic M. (eds) (2003)
70. Uvalic M. (2001b), "Privatizacija u Srbiji deset godina kasnije", *Ekonomski anali*, 45, Beograd
71. Vlada RS (2006), *Nacionalna strategija ekonomskog razvoja Srbije 2006-2012*
72. Vlada RS (2006), *Strategija podsticanja i razvoja stranih ulaganja*
73. Vickers J. (1986) „Strategic Competition among the Few“, *Oxford Review of Economic Policy*, No. 1
74. Vickers J. and Yarrow G. (1988) *Privatisation – An Economic Analysis*, Cambridge, Mass., MIT Press
75. Vukotić V. (1993), "Privatizacija", Institut društvenih nauka – Centar za ekonomska istraživanja, Beograd
76. World Economic Forum (2007, 2008, 2009, 2010, 2011), *Global Competitiveness Report*
77. World Economic Forum, *The European Competitiveness and Transition Report 2003-2004*, Oxford University Press, London
78. Yarrow G. (1985), „Privatizacija u teoriji i praksi“, *Pogledi*, vol. 19, no.2
79. Zec M., Cerović B. (red.)(2008) *Kuda ide Srbija – ostvarenja i dometi reformi*, Ekonomski Fakultet i NDE, Beograd

ЗАКОНИ И ПОДЗАКОНСКИ АКТИ:

1. Устав Републике Србије (Службени гласник РС, 98/06)
2. Закон о Агенцији за приватизацију(Службени гласник РС, 38/2001 и 135/2004)
3. Закон о праву на бесплатне акције и новчану надокнаду коју грађани остварују у поступку приватизације („Службени гласник РС”, бр. 123/07 и 30/10)
4. Закон о приватизацији (Службени гласник РС, 38/2001, 18/2003, 45/2005 и 123/2007)

5. Закон о изменама и допунама Закона о приватизацији ("Сл. гласник РС", бр. 45/2005)
6. Закон о заштити конкуренције ("Службени гласник РС", бр. 79/05)
7. Закон о планирању и изградњи, (Сл. гласник РС, бр. 47/2003 и 34/2006)
8. Закон о јавним предузећима и обављању делатности од општег интереса (Службени гласник РС, 25/2000, 25/2002, 107/2005, 108/2005 - испр. и 123/2007 - др. закон)
9. Закон о средствима у својини Републике Србије (Службени гласник РС, 53/95, 3/96, 54/96, 32/97, 101/05)
10. Закон о концесијама (Службени гласник РС, 55/03)
11. Закон о условима и процесу трансформације друштвене својине у друге типове својине, ("Службени гласник РС", 1991)
12. Закон о својинској трансформацији, ("Службени гласник РС", 1997)
13. Уредба о условима и начину привлачења директних инвестиција, "Сл. гласник РС", бр. 34/2010 и 41/2010
14. Уредба о методологији за процену вредности капитала и имовине (Службени гласник РС, 45/2001 и 45/2002)
15. Уредба о начину и условима измиривања обавеза субјеката приватизације према повериоцима (Службени гласник РС, 45/2006, 108/2007, 126/2007 и 60/2008)
16. Уредба о поступку евиденције запослених и бивших запослених који имају право на пренос акција без накнаде (Службени гласник РС, 3/2008 и 31/2008)
17. Уредба о поступку и начину евиденције грађана који имају право на новчану накнаду и на пренос акција без накнаде (Службени гласник РС, 3/2008 и 31/2008)
18. Уредба о поступку и начину реструктурирања субјеката приватизације (Службени гласник РС, 52/2005 и 96/2008)
19. Уредба о продаји капитала и имовине јавним тендером (Службени гласник РС, 45/2001, 59/2003, 110/2003, 52/2005, 126/2007, 96/2008 и 107/2008)
20. Уредба о продаји капитала и имовине јавном аукцијом (Службени гласник РС, бр. 52/2005, 91/2007, 96/2008 и 98/2009)

ИНТЕРНЕТ и ДРУГИ ИЗВОРИ:

1. <http://www.priv.rs>
2. <http://www.merr.gov.rs/>
3. <http://www.mfin.gov.rs/>
4. <http://www.srbija.gov.rs/>
5. www.imf.org
6. www.worldbank.org
7. www.ebrd.com
8. www.nbs.yu
9. <http://www.telekom.rs>
10. <http://www.eps.rs/>
11. <http://www.nis.rs/>

12. <http://www.jat.com/>
13. <http://webrzs.stat.gov.rs/WebSite/>
14. <http://www.siepa.gov.rs/site/en/home/>
15. <http://www.energyobserver.com>
16. <http://www.eurocontrol.int>
17. <http://www.ratel.rs/>
18. База података Агенције за приватизацију
19. Програм реструктурирања предузећа АД "Електропорцелан" у реструктурирању Аранђеловац

Прилог 1: Преглед продаја капитала субјеката приватизације методом јавног тендера

Ред. Бр.	ПРЕДУЗЕЋЕ	ОПШТИНА	ДЕЛАТНОСТ	КУРАЦ	ДРЖАВА КУПЦА	ДАТУМ ПРОДАЈЕ	ИЗНОСИ У 000 ЕВРО			РАСКИ Д
							ЦЕНА	МИНИМАЛН Е ИНВЕСТИЦИЈЕ	СОЦИЈАЛН И ПРОГРАМ	
1	Друштвено предузеће "НОВИ ПОПОВАЦ" ФЦ, Поповац	ПОПОВАЦ	Производња цемента	Holcim Ltd	Швајцарска	30.01.2002	60.582	98.085	26.147	
2	Друштвено предузеће цемента "КОСЈЕРИЋ" са п.о., Косјерић	КОСЈЕРИЋ	Производња цемента	Titan S.A.	Грчка	31.01.2002	41.026	34.323	19.452	
3	"БЕОЧИНСКА ФАБРИКА ЦЕМЕНТА" Акционарско друштво, Беоцин	БЕОЧИН	Производња цемента	Lafarge	Француска	31.01.2002	58.812	37.328	33.673	
4	Друштвено предузеће хемијска индустрија "МЕРИМА", Крушевац	КРУШЕВАЦ	Производња сапуна и сличних препарата	Henkel Central Eastern Europe	Аустрија	30.09.2002	14.400	43.300	12.100	
5	Друштвено предузеће "СЕВАЛ-ВАЉАОНИЦА АЛУМИНИЈУМА", Ужице	УЖИЦЕ	Прерада алуминијума	Impol	Словенија	01.10.2002	6.605	14.871	6.314	
6	Акционарско друштво за производњу "ШЕЋЕРАНА-ЈЕДИНСТВО", Ковачица	КОВАЧИЦА	Производња шећера	Mk Group Doo	Србија	18.10.2002	0	7.840	2.070	
7	Акционарско друштво, фабрика шећера "ДОЊИ СРЕМ", Пећинци	ПЕЋИНЦИ	Производња шећера	Mk Group Doo	Србија	18.10.2002	0	7.000	2.110	
8	Акционарско друштво фабрика шећера "ШАЈКАШКА", Жабал	ЖАБАЉ	Производња шећера	Hellenic Sugar Industry	Грчка	21.10.2002	1.100	7.980	1.050	
9	Акционарско друштво фабрика шећера "ЈУГОЗАПАДНА БАЧКА", Бач	БАЧ	Производња шећера	Mk Group Doo	Србија	21.10.2002	0	5.000	2.010	
10	Акционарско друштво за производњу фармацеутских	ШАБАЦ	Производња фармацеутски	Hemofarm Konzern	Србија	09.11.2002	14.666	27.500	16.100	

Прилог 1: Преглед продаја капитала субјеката приватизације методом јавног тендера

	производа и финих хемикалија "ЗОРКА ФАРМА", Шабац		х препарата							
11	Фармацеутска хемијска индустрија "ЗДРАВЉЕ" акционарско друштво, Лесковац	ЛЕСКОВАЦ	Производња фармацеутски х препарата	Pharmaco Hf	Исланд	20.12.2002	3.500	20.000	24.760	
12	Хемијска индустрија "ПКС-ЛАТЕКС" друштвено предузеће, Чачак	ЧАЧАК	Производња осталих органских хемикалија	Hlc Chemie Trade Gmbh	Немачка	20.12.2002	80	1.925	1.283	да
13	Индустрија гумених производа акционарско друштво "РУМАГУМА", Рума	РУМА	Производња гума за возила	Galaxy Tire & Wheel	Сад	31.01.2003	453	4.585	2.231	
14	"ЦРВЕНКА" фабрика шећера, акционарско друштво, Кула	КУЛА	Производња шећера	Hellenic Sugar Industry	Грчка	14.02.2003	3.000	7.830	2.500	
15	Друштвено предузеће за поризводњу пекарских производа и промет "ЖИТОПЕК", Ниш	НИШ	Производња хлеба и пецива	Конзорцијум Томислав Јовановић-Житопек	Србија	17.02.2003	650	1.050	300	
16	Индустрија смрзнуте хране ПКБ "ФРИКОМ", Београд	БЕОГРАД-ПАЛИЛУЛА	Производња млечних производа	Agrokor	Хрватска	19.02.2003	10.273	16.344	16.783	
17	Акционарско друштво "ПОЛЕТ" Индустрија грађевинске керамике, Нови Бечej	НОВИ БЕЧЕЈ	Производња опеке и црепа од глине	Konzorcijum Toza Marković I Našice Cement	Србија	24.03.2003	11.795	23.589	7.429	
18	Друштвено предузеће "МИТРОВАЧКА ИНДУСТРИЈА ВЕНТИЛА", Сремска Митровица	СРЕМСКА МИТРОВИЦА	Производња мотора и турбина, осим за вози	Ad Jucit	Србија	22.04.2003	5	33	6	да
19	Акционарско туристичко друштво "ПУТНИК", Београд-Стари Град	БЕОГРАД-СТАРИ ГРАД	Делатност путничких агенција и сл.	Uniworld	Сад	19.05.2003	4.631	39.480	436	да
20	Друштвено предузеће за	БЕОГРАД-	Производња	Xella Baustoffe	Аустрија	21.05.2003	3.006	8.791	1.902	

Прилог 1: Преглед продаја капитала субјеката приватизације методом јавног тендера

	производњу гасбетона "КОЛУБАРА-ГАСБЕТОН", Београд-Лазаревац	ЛАЗАРЕВАЦ	производа од бетона	Alpe-Adria Holding Austrija						
21	Предузеће за производњу и промет грађевинског материјала "ЈЕЛЕН ДО", Пожега	ПОЖЕГА	Сечење, обликовање и обрада камена	Našice Cement	Хрватска	08.08.2003	4.410	3.682	1.096	
22	Акционарско друштво за производњу филтера "ФРАД", Алексинац	АЛЕКСИНАЦ	Производња делова и прибора за возила	Mps Group Doo (Konzorcijum) - Frad (Aleksinac)	Србија	08.08.2003	800	3.000		
23	Друштвено предузеће за прераду алуминијума "НИССАЛ", Ниш	НИШ	Прерада алуминијума	Domal Inženjering	Србија	13.08.2003	325	3.100		
24	Друштвено предузеће ДИН ДИН-НИШ, Ниш	НИШ	Прерада дувана	Philip Morris Holland Bv	Холандија	02.09.2003	387.000	64.850	66.180	
25	Дуванска индустрија акционарско друштво "ДИВ", Врање	ВРАЊЕ	Прерада дувана	British American Tobacco	Србија	03.09.2003	50.000	24.000	13.140	
26	Акционарско друштво за хотелијерство, туризам, спољну и унутрашњу трговину и игре на срећу "СРБИЈА-ТУРИСТ", Ниш	НИШ	Хотели и мотели, с рестораном	Uniworl	Сад	16.09.2003	977	7.997	267	да
27	Предузеће за промет нафтних деривата "БЕОПЕТРОЛ" акционарско друштво, Београд-Нови Београд	БЕОГРАД-НОВИ БЕОГРАД	Трговина на мало моторним горивима	Lukoil	Руска Федерација	26.09.2003	117.000	85.000	8.000	
28	Друштвено предузеће "ВАЉАОНИЦА БАКРА", Ужице	УЖИЦЕ	Прерада бакра	East Point Holdings Limited (Konzorcijum) - Valjaonica Bakra (Sevojno)	Кипар	20.11.2003	3.000	17.050	6.820	
29	Друштвено предузеће за	БЕЛА ЦРКВА	Гајење воћа	Oktanoil Doo	Србија	24.11.2003	750	3.692		

Прилог 1: Преглед продаја капитала субјеката приватизације методом јавног тендера

	пољопривредно-индустријску производњу "ЈУЖНИ БАНАТ", Бела Црква			(Konzorcijum) - Južni Banat (Bela Crkva)						
30	Д.о.о. ФКЗ-ФАБРИКА КАБЛОВА ЗАЈЕЧАР, Зајечар	ЗАЈЕЧАР	Производња изоловане жице и каблова	Tele Fonika Kable S.A.	Пољска	02.12.2003	416	2.219		
31	Друштвено пољопривредно предузеће "САВА КОВАЧЕВИЋ", Врбас	ВРБАС	Мешовито фармерство	Mirotin	Србија	10.12.2003	1.870	2.320	1.935	
32	Друштво са ограниченом одговорношћу у друштвеној својини дрвна индустрија "КОПАОНИК" са п.о., Куршумлија	КУРШУМЛИЈА	Производња плоча и табли од дрвета	Slaviša Ristić (Konzorcijum) - Kopaonik (Kuršumljia)	Србија	06.01.2004	184	2.449		да
33	Акционарско друштво "НОВИ ПАЗАР-ПУТ", Нови Пазар	НОВИ ПАЗАР	Изградња саобраћајница, писта и сл.	Putevi Ad, Užice	Србија	12.01.2004	1.218	1.651	587	
34	Друштвено предузеће хемијска индустрија "ЖУПА", Крушевац	КРУШЕВАЦ	Производња осталих неорганских хемикалија	Vektra M	Србија	13.01.2004	3.810	6.439		да
35	Пољопривредно индустријски комбинат "ТАКОВО" друштвено предузеће/Концерн "Свисслион-Таково" ДОО Нови Сад, Горњи Милановац	ГОРЊИ МИЛАНОВАЦ	Производња чоколаде и чоколадних производ	Swisslion	Србија	05.02.2004	3.000	30.000	2.000	
36	Друштвено предузеће за производњу одеће "НОВИТЕТ", Нови Сад	НОВИ САД	Производња остале одеће	Zekstra Grupa - Zekstra	Србија	11.03.2004	2.200	1.026	0	
37	Друштвено предузеће "ФАБРИКА УЉА" / "ПЛИМА М" АД Крушевац, Крушевац	КРУШЕВАЦ	Производња рафинираних уља и масти	Božin Milićević	Србија	20.07.2004	30	2.510		

Прилог 1: Преглед продаја капитала субјеката приватизације методом јавног тендера

38	Акционарско друштво "Ливница" "КИКИНДА" - пословни систем, Кикинда	КИКИНДА	Ливење гвожђа	Cimos D.D.	Словенија	05.09.2004	500	13.200	0	
39	Друштвено предузеће за производњу амбалаже "ДУШАН ПЕТРОНИЈЕВИЋ", Крушевац	КРУШЕВАЦ	Производња таласастог папира и амбалаже	Duropack Ag (Konzorcijum) - Dušan Petronijević (Kruševac)	Аустрија	14.09.2004	163	1.632		
40	"СЕВЕР ХОЛДИНГ ИНТЕРНАЦИОНАЛ" акционарско друштво, Суботица	СУБОТИЦА	Холдинг послови	Atb Austria	Аустрија	31.12.2004	4.100	16.100		
41	Акционарско друштво "ВЕТЕРИНАРСКИ ЗАВОД", Београд-Земун	БЕОГРАД-ЗЕМУН	Производња готове хране за животиње	Zekstra Doo (Konzorcijum) - Veterinarski Zavod (Zemun)	Србија	04.02.2005	9.100	4.380		
42	Друштвено предузеће за производњу и промет алкохолних и безалкохолних пића "РУБИН", Крушевац	КРУШЕВАЦ	Производња дестилованих алкохолних пића	Invej Doo (Konzorcijum)	Србија	07.03.2005	20.130	11.360		
43	Друштвено предузеће за израду намештаја од дрвета "УКРАС", Бела Паланка	БЕЛА ПАЛАНКА	Производња столица и седишта	Konzorcijum Drvoprom Guševac - UkraS (Bela Palanka)	Србија	25.04.2005	70	501		да
44	Друштвено предузеће за путеве "ВРАЊЕ" са п.о., Врање	ВРАЊЕ	Изградња саобраћајница, писта и сл.	Pzp Niš Ad	Србија	14.06.2005	2.050	2.440		
45	СП "СРБИЈАПУТ" друштвено предузеће за путеве, Крагујевац	КРАГУЈЕВАЦ	Изградња саобраћајница, писта и сл.	Pzp Niš Ad	Србија	16.06.2005	5.100	5.000		
46	Предузеће за путеве "БЕОГРАД", Београд-Вождовац	БЕОГРАД-ВОЖДОВАЦ	Изградња саобраћајница, писта и сл.	Pzp Niš Ad (Konzorcijum) - Pzp Beograd (Beograd)	Србија	23.06.2005	18.800	13.070		
47	Пољопривредно индустријски	ИНЂИЈА	Гајење жита и	Mk Group Doo	Србија	12.07.2005	2.500	5.090		

Прилог 1: Преглед продаја капитала субјеката приватизације методом јавног тендера

	комбинат "АГРОУНИЈА", Инђија		др. усева и засада							
48	Пољопривредни прехранбени комбинат "ЦЕРВИН", Књажевац	КЊАЖЕВАЦ	Прерада и конзервисање другог воћа и поврћа	Mangus Doo (Konzorcijum) - Džervin (Knjaževac)	Србија	28.07.2005	80	2.540		да
49	ВРШАЧКА ПИВАРА, Вршац	ВРШАЦ	Производња освежавајућих пића	Union Market Preduzeće Za Spoljnu I Unutrašnju Trgovinu I Proizvodnju Doo	Србија	12.08.2005	0	110		да
50	"ГОША" - Фабрика опреме и машина, друштво са ограниченом одговорношћу за производњу опреме и машина (д.о.о.), Смедеревска Паланка	СМЕДЕРЕВСКА ПАЛАНКА	Производња индустријских пећи и горионика	Koks (Konzorcijum) - Goša Fom (Smederevska Palanka)	Руска Федерациј а	09.09.2005	4.006	3.500		
51	Друштвено предузеће за путеве "ЗАЈЕЧАР", Зајечар	ЗАЈЕЧАР	Изградња саобраћајница, писта и сл.	Strabag Ag	Аустрија	02.11.2005	3.939	3.000		
52	Акционарско друштво "ВОЈВОДИНАПУТ - БАЧКАПУТ", Нови Сад	НОВИ САД	Изградња саобраћајница, писта и сл.	Pzp Niš Ad	Србија	07.11.2005	10.111	5.102		
53	Дрвна индустрија Слога акционарско друштво, Владичин Хан	ВЛАДИЧИН ХАН	Производња осталог намештаја	Dunav Holdings Inc. (Konzorcijum) - Sloga (Vladičin Han)	Сад	06.12.2005	50	578	50	да
54	Друштвено пољопривредно предузеће "ЈЕДИНСТВО" - на акције, Апатин	АПАТИН	Гајење жита и др. усева и засада	Delta Real Estate Doo	Србија	22.12.2005	12.600	4.548		
55	Акционарско друштво "НАПРЕДАК", Стара Пазова	СТАРА ПАЗОВА	Гајење жита и др. усева и засада	Delta Real Estate Doo	Србија	22.12.2005	7.800	12.000		
56	Друштвено предузеће за	ИВАЊИЦА	Производња	Univerzal Doo	Србија	30.12.2005	250	500		да

Прилог 1: Преглед продаја капитала субјеката приватизације методом јавног тендера

	производњу конфекције и тканина, експорт-импорт, трговина "ЈАВОР", Ивањица		рубља	(Konzorcijum) - Javor (Ivanjica)						
57	Акционарско друштво "ДАНУБИУС", Нови Сад	НОВИ САД	Производња млинских производа	Delta Agrar Doo	Србија	16.02.2006	10.750	6.790		
58	Друштвено предузеће за одржавање аутопутева "СРБИЈААУТОПУТ" са п.о., Београд-Звездара	БЕОГРАД-ЗВЕЗДАРА	Изградња саобраћајница, писта и сл.	Крушевац Пут Ад	Србија	16.02.2006	1.000	3.000		
59	Акционарско друштво за одржање и изградњу магистралних и регионалних путева "ПУТЕВИ", Чачак	ЧАЧАК	Изградња саобраћајница, писта и сл.	Strabag Ag	Аустрија	09.03.2006	4.075	2.000		
60	Холдинг компанија "ФАБРИКА ВАГОНА" АД, Краљево	КРАЉЕВО	Холдинг послови	Korporacija Industrijsko Udruzenje Donbasa	Украјина	06.04.2006	200	6.454	0	да
61	Предузеће за међународну шпедицију "ЈУГОШПЕД", Београд-Стари Град	БЕОГРАД-СТАРИ ГРАД	Активност других посредника у саобраћају	Home Art & Sales Services	Швајцарска	11.04.2006	3.650	2.236		
62	Друштвено предузеће за производњу вештачких ђубрива и азотних једињења "ХИП АЗОТАРА" са п.о., Панчево	ПАНЧЕВО	Производња ђубрива и азотних једињења	Univerzal Holding Ad (Konzorcijum) - Hip Azotara (Pančevo)	Србија	11.04.2006	13.100	30.000		да
63	Друштвено предузеће за производњу хлеба "ПЕКАРСКА ИНДУСТРИЈА", Панчево	ПАНЧЕВО	Производња хлеба и пецива	Рубин Ад	Србија	20.04.2006	3.766	5.000	0	
64	Рудници и индустрија ватросталног материјала и електротермичких производа	КРАЉЕВО	Производња ватросталне керамике	Global Steel Holdings Ltd.	Велика Британија	21.07.2006	1.210	23.165	0	да

Прилог 1: Преглед продаја капитала субјеката приватизације методом јавног тендера

	"МАГНОХРОМ", Краљево									
65	Друштвено предузеће за пољопривредну производњу и промет прехранбених производа "ЉУРО СТРУГАР", на акције, Кула	КУЛА	Мешовито фармерство	Mk Group Doo	Србија	01.08.2006	2.500	5.161	0	
66	Акционарско друштво за пољопривредну производњу "ЉАБУДЊАЧА", Бач	БАЧ	Гајење жита и др. усева и засада	Mk Group Doo	Србија	09.08.2006	2.500	2.077		
67	Хемијска индустрија "ХИПОЛ" акционарско друштво у реструктурирању, Оџаци	ОЏАЦИ	Производња пластичних маса, примарни обли	Orka D.O.O.	Словенија	31.08.2006	301	2.600	0	да
68	Друштвено предузеће за линијски и туристички аутобуски саобраћај "ЛИТАС", Пожаревац	ПОЖАРЕВАЦ	Превоз путника у градском саобраћају	Connex Morava A.S.	Чешка Република	12.09.2006	1.400	9.968		
69	Друштвено предузеће "БЕОГРАДСКА ПЕКАРСКА ИНДУСТРИЈА", Београд-Звездара	БЕОГРАД-ЗВЕЗДАРА	Производња хлеба и пецива	Klas Ad	Србија	09.10.2006	2.000	6.715		
70	Компанија "ХИСАР" акционарско друштво, Прокупље	ПРОКУПЉЕ	Производња осталих кондиторских производа	Pionir D.O.O.	Србија	24.10.2006	330	10.245	0	
71	Акционарско друштво виноградарства и подрумарства "ВРШАЧКИ ВИНОГРАДИ", Вршац	ВРШАЦ	Производња вина из свежег грожђа	Vinoprodukt-Čoka Doo (Konzorcijum) - Vršački Vinogradi (Vršac)	Србија	26.10.2006	5.700	11.819		да
72	Акционарско друштво "СРПСКА ФАБРИКА СТАКЛА", Параћин	ПАРАЋИН	Производња амбалажног стакла	Rubin	Бугарска	09.11.2006	100	25.000		

Прилог 1: Преглед продаја капитала субјеката приватизације методом јавног тендера

73	Друштвено предузеће "НИШКА ИНДУСТРИЈА ТЕКСТИЛА РАТКО ПАВЛОВИЋ - НИТЕКС", Ниш	НИШ	Производња предива памучног типа	Irva Investicije Doo (Konzorcijum) - Niteks (Niš)	Србија	09.11.2006	2.250	4.000		да
74	ТРАЈАЛ КОРПОРАЦИЈА ДП за производњу гумарских и хемијских производа, Крушевац	КРУШЕВАЦ	Производња гума за возила	Brikel Ead Galabovo	Бугарска	17.11.2006	12.120	25.133	0	
75	Друштвено грађевинско предузеће "ПАРТИЗАНСКИ ПУТ" са п.о., Београд-Звездара	БЕОГРАД-ЗВЕЗДАРА	Изградња саобраћајница, писта и сл.	Preduzeće Za Puteve Beograd	Србија	23.11.2006	400	2.100		
76	Текстилни комбинат "ЉУБИША МИОДРАГОВИЋ" друштвено предузеће у реструктурирању, Пријеполје	ПРИЈЕПОЉЕ	Производња тканина памучног типа	Beocotton Doo (Konzorcijum) - Ljubiša Miodragović (Prijeplje)	Србија	15.12.2006	120	300	0	да
77	Модна конфекција "РУДНИК" експорт-импорт АД, Горњи Милановац	ГОРЊИ МИЛАНОВАЦ	Производња других одевних предмета и прибора	Irva Investicije Doo (Konzorcijum) - Rudnik (Gornji Milanovac)	Србија	15.12.2006	400	1.000		да
78	КОМПАНИЈА "НОВИ ДОМ" акционарско друштво за производњу, спољну и унутрашњу трговину и инжењеринг, Београд-Стари Град	БЕОГРАД-СТАРИ ГРАД	Трговина на мало намештајем	Nelt Co Doo (Konzorcijum) - Kompanija Novi Dom (Beograd)	Србија	21.12.2006	17.154	3.000		
79	Индустрија пољопривредних машина "ЗМАЈ" АД у реструктурирању, Београд-Звездара	БЕОГРАД-ЗВЕЗДАРА	Производња осталих машина за пољопривред	Figra Doo (Konzorcijum) - Zmaj (Beograd)	Србија	22.12.2006	1.005	6.000	0	
80	Друштвено пољопривредно предузеће "МИТРОСРЕМ", Сремска Митровица	СРЕМСКА МИТРОВИЦА	Гајење жита и др. усева и засада	Konzorcijum Dsd Tobacco - Mitrosrem	Србија	25.12.2006	15.150	10.000		да

Прилог 1: Преглед продаја капитала субјеката приватизације методом јавног тендера

				(Sremska Mitrovica)						
81	Друштвено предузеће за производњу и промет производа од дрвета "ШИК КУЧЕВО" у стечају, Кучево	КУЧЕВО	Производња плоча и табли од дрвета	Manfred Hartman Gmbh & Co Kg	Немачка	27.12.2006	21	2.700	0	да
82	Друштво за производњу деривата нафте Фабрика мазива Д.О.О., Крушевац	КРУШЕВАЦ	Производња деривата нафте	Petrobart Doo (Konzorcijum) - Fam (Kruševac)	Србија	05.02.2007	25.000	10.000		
83	Друштво за производњу уља РАФИНЕРИЈА НАФТЕ Д.О.О., Београд-Палилула	БЕОГРАД-ПАЛИЛУЛА	Производња деривата нафте	Neochimiki L.V. Lavrentiadis S.A.	Грчка	14.02.2007	16.380	15.000		
84	РУДАРСКО - ТОПИОНИЧАРСКИ БАСЕН БОР - ГРУПА, Бор	БОР	Холдинг послови	Cuprom S.A.	Румунија	05.03.2007				да
85	Акционарско друштво индустрија одеће "ПРВИ МАЈ" у реструктурирању, Пирот	ПИРОТ	Производња остале одеће	Irva Investicije Doo (Konzorcijum) - Prvi Maj (Pirot)	Србија	07.03.2007	1.750	4.000		да
86	Акционарско друштво за спољну и унутрашњу трговину "ЦЕНТРОТЕКСТИЛ", Београд-Стари Град	БЕОГРАД-СТАРИ ГРАД	Трговина на велико одећом и обућом	Home Art & Sales Services Ag, Svajcarska	Швајцарска	11.04.2007	18.900	3.000		
87	КОМГРАП, Београд-Стари Град	БЕОГРАД-СТАРИ ГРАД	Инжењеринг	Integral Inženjering D.O.O. (Konzorcijum)	Република Српска	22.05.2007	1.351	4.318		
88	ТЕРМОЕЛЕКТРО - ДД, Београд-Палилула	БЕОГРАД-ПАЛИЛУЛА	Општи машински радови	Comfitrade Sa	Швајцарска	31.05.2007	0			
89	Друштвено предузеће за изградњу и одржавање објеката нискоградње "Ваљево Пут", Ваљево	ВАЉЕВО	Изградња саобраћајница, писта и сл.	Betonut Zrt	Мађарска	13.06.2007	1.570	2.730	0	
90	Друштвено предузеће	КРАЉЕВО	Превоз робе у	Dragon Ltd	Маршалск	13.06.2007	120	1.200		да

Прилог 1: Преглед продаја капитала субјеката приватизације методом јавног тендера

	"АУТОТРАНСПОРТ", Краљево		друском саобраћају	(Konzorcijum) - Autotransport (Kraljevo)	а Острва					
91	ПИК БЕЧЕЈ- ПОЉОПРИВРЕДА, Бечеј	БЕЧЕЈ	Гајење жита и др. усева и засада	Irva Investicije Doo (Konzorcijum) - Pik Becej Poljoprivreda (Becej)	Србија	28.06.2007	0			
92	БЕОГРАДСКА ИНДУСТРИЈА ПИВА СЛАДА И БЕЗАЛКОХОЛНИХ ПИЋА, Београд-Савски Венац	БЕОГРАД- САВСКИ ВЕНАЦ	Производња пива	Alita Ab (Konzorcijum) - Bip (Beograd)	Литванија	24.07.2007	0	5.100		да
93	ФАДИП - ХОЛДИНГ ДД, Бечеј	БЕЧЕЈ	Холдинг послови	Metallorukav Jsc	Руска Федерациј а	18.08.2007	135			да
94	Издавачко штампарско предузеће "САВРЕМЕНА АДМИНИСТРАЦИЈА" АД, Београд-Вождовац	БЕОГРАД- ВОЖДОВАЦ	Издавање књига, брошура и сл.	Broadhurst Investments Limited (Konzorcijum) - Savremena Administracija (Beograd)	Кипар	05.09.2007	5.000	500		
95	Акционарско друштво за промет лекова и друге робе "ШУМАДИЈАЛЕК", Чачак	ЧАЧАК	Трговина на велико фармацеутски м производи	Veterin S.A.	Грчка	10.09.2007	2.000	1.060		
96	Предузеће за грађење, ремонт и одржавање пруга "ЗГОП" а.д., Нови Сад	НОВИ САД	Изградња саобраћајница, писта и сл.	Vojvodinaput- Bačkaput Ad Novi Sad	Србија	14.09.2007	3.600	9.214		
97	Холдинг "Индустрија хемијских производа Прахово" а.д. у реструктурирању, Неготин	НЕГОТИН	Холдинг послови	Neochimiki L.V. Lavrentiadis S.A.	Грчка	26.10.2007	5.000	20.000		

Прилог 1: Преглед продаја капитала субјеката приватизације методом јавног тендера

98	РАДИЈАТОР АД, Зрењанин	ЗРЕЊАНИН	Производња котлова и радијатора	Ljevaonica Produkt D.O.O.	Хрватска	15.11.2007	0	1.500		
99	Фабрика железничких возила "ЖЕЛВОЗ" д.о.о., Смедерево	СМЕДЕРЕВО	Оправка шинских возила	Konzorcijum S.C. Remar S.A. I S.C. Grampet S.A.	Румунија	20.12.2007	1.150	7.500	0	
100	РУДАРСКО - ТОПИОНИЧАРСКИ БАСЕН БОР - ГРУПА, Бор	БОР	Холдинг послови	Конзорцијум А-Тec Minerals&Metals Holding Gmbh, А-Тec Industries Ag, Montawerke Brixlegg Ag	Аустрија	07.02.2008	319.857			да
101	Друштвено предузеће рудници и индустрија мермера и гранита "ВЕНЧАЦ", Аранђеловац	АРАНЂЕЛОВАЦ	Сечење, обликовање и обрада камена	Europark	Србија	11.03.2008	0	4.050	0	
102	ПОЛИЕСТЕР, Прибој	ПРИБОЈ	Производња плоча и сл. од пластичних маса	Konzorcijum: Lenart Skok, Ljubljana; Imgrad I Argo, Horjul- Republika Slovenija, Ljutomer I	Словенија	14.03.2008	0			
103	ИНДУСТРИЈА МЕСА И КОНЗЕРВИ 29. НОВЕМБАР АД СУБОТИЦА - У РЕСТРУКТУРИРАЊУ, Суботица	СУБОТИЦА	Производња и обрада животињског меса	Konzorcijum Тпу Company Doo, Agriacoop Doo I Gumel Doo Hajdukovo	Србија	04.04.2008	98	10.000		да
104	"ИНДУСТРИЈА МАШИНА И ТРАКТОРА" акционарско друштво у реструктурирању, Београд-Нови Београд	БЕОГРАД-НОВИ БЕОГРАД	Производња трактора за пољопривреду	Home Art & Sales Services	Швајцарска	10.04.2008	121.111	10.270	0	да
105	Друштвено предузеће за	СУБОТИЦА	Складишта и	Nelt Co. Doo	Србија	09.05.2008	3.152	1.763		

Прилог 1: Преглед продаја капитала субјеката приватизације методом јавног тендера

	складиштење робе "ЈАВНА СКЛАДИШТА", Суботица		стоваришта							
106	Грађевинско предузеће "ГРАЂЕВИНАР" д.о.о. у реструктурирању, Ниш	НИШ	Остали грађевински и специјализовани радови	Irva Investicije Doo	Србија	04.06.2008	150	4.000		да
107	ОПТИКА, Београд-Стари Град	БЕОГРАД-СТАРИ ГРАД	Производња оптичке и фотографске опреме	Konzorcijum Veterinarski Zavod Zemun A.D., Beograd I Beta Ith Pbb D.O.O., Beograd	Србија	05.06.2008	0	899	0	
108	Друштвено предузеће индустрија грађевинске керамике "КЕРАМИКА", Београд-Младеновац	БЕОГРАД-МЛАДЕНОВАЦ	Производња керамичких санитарних уређаја	Inter Gas Doo (Konzorcijum) - Keramika Mladenovac	Србија	19.06.2008	0	3.000	0	
109	Друштво са ограниченом одговорношћу "ЈУГОТЕРМ", Мерошина	МЕРОШИНА	Производња котлова и радијатора	Mba Miljković D.O.O.	Србија	31.07.2008	378	1.500		
110	Друштвено предузеће "ФАБРИКА ХАРТИЈЕ" за производњу бездрвних и амбалажних папира са п.о., Београд-Палилула	БЕОГРАД-ПАЛИЛУЛА	Производња папира и картона	Konzorcijum Ad Umka Fabrika Kartona, Umka-Beograd, Avala-Ada Ad, Beograd, Jaffa Fabrika Biskvita, Crvenka	Србија	01.08.2008	0	10.500		
111	ИКАРБУС - АД, Београд-Земун	БЕОГРАД-ЗЕМУН	Производња камиона и специјалних возила	Avtodetal-Service	Руска Федерација	11.08.2008	0	1.357	0	да
112	Привредно друштво за производњу и регенерацију транспортних трака "КОЛУБАРА-УНИВЕРЗАЛ"	БЕОГРАД-ЛАЗАРЕВАЦ	Производња осталих производа од гуме	Imas S.A.	Грчка	11.09.2008	11.000	4.000		

Прилог 1: Преглед продаја капитала субјеката приватизације методом јавног тендера

	д.о.о., Београд-Лазаревац									
113	Предузеће за производњу, прераду и промет пољопривредних производа "НОВА СЛОГА" ДОО, Трстеник	ТРСТЕНИК	Прерада и конзервисање другог воћа и поврћа	Industrija Smrznute Hrane Frikom A.D. Beograd	Србија	18.09.2008	4.000	11.100		
114	"МИНЕЛ ТРАНСФОРМАТОРИ" Предузеће за производњу и поправку трансформатора а.д., Београд-Вождовац	БЕОГРАД-ВОЖДОВАЦ	Производња електричних мотора и генератора	Abs Minel Trafo Mladenovac	Србија	24.10.2008	17.000	7.000	0	
115	Акционарско друштво за саобраћајну делатност "НИШ - ЕКСПРЕС", Ниш	НИШ	Превоз путника у градском саобраћају	Конзорцијум Ниш-Експрес	Србија	17.11.2008	3.270	4.600		
116	Друштвено предузеће за производњу минералне воде "ХЕБА", Бујановац	БУЈАНОВАЦ	Производња освежавајућих пића	Nectar D.O.O.	Србија	20.11.2008	2.500	6.000		
117	Акционарско друштво за пољопривредну производњу "СТАРИ ТАМИШ", Панчево	ПАНЧЕВО	Гајење жита и др. усева и засада	Almex D.O.O.	Србија	04.12.2008	9.157	900		
118	ЗАВАРИВАЧ, Врање	ВРАЊЕ	Производња металних конструкција	Galeb Group	Србија	30.12.2008	0			да
119	Акционарско друштво за производњу каблова и проводника "НОВОСАДСКА ФАБРИКА КАБЕЛА" у реструктурирању, Нови Сад	НОВИ САД	Производња изоловане жице и каблова	East Point Holdings Limited	Кипар	23.01.2009	95	11.376		
120	Акционарско друштво "ЈУГОСЛОВЕНСКО РЕЧНО БРОДАРСТВО", Београд-Звездара	БЕОГРАД-ЗВЕЗДАРА	Саобраћај унутрашњим воденим путевима	Erste Donau-Dampfschiffahrts-Gesellschaft M.B.H.	Аустрија	05.02.2009	24.500	15.730		да
121	Друштво за новинско-	БЕОГРАД-	Издавање	Ringier Doo	Србија	12.03.2009	810	187		

Прилог 1: Преглед продаја капитала субјеката приватизације методом јавног тендера

	издавачку делатност "НИН" д.о.о., Београд-Стари Град	СТАРИ ГРАД	часописа и сл. издања							
122	Отворено акционарско друштво "Фабрика котрљајућих лежајева и кардана", Темерин	ТЕМЕРИН	Производња лежајева, зупчаника и сл.	Конзорцијум Зао "Техника Сервис", Русија И Драган Родић	Руска Федерација	23.04.2009	1.000	1.500		
123	Акционарско друштво за саобраћај унутрашњим и међународним воденим путевима и трговину "ДТД КАМЕНКО ГАГРЧИН", Сомбор	СОМБОР	Саобраћај унутрашњим воденим путевима	Holcim (Srbija) D.O.O.	Србија	03.06.2009	1.570	1.000		
124	Издавачко предузеће "ПРОСВЕТА" акционарско друштво, Београд-Стари Град	БЕОГРАД-СТАРИ ГРАД	Издавање књига, брошура и сл.	Media li Doo	Србија	25.06.2009	3.200	200		да
125	Акционарско друштво "ЕЛЕКТРОПОРЦЕЛАН" Индустрија електропорцелана у реструктурирању, Аранђеловац	АРАНЂЕЛОВАЦ	Производња керамичких изолатора и прибора	Konzorcijum Ooo "Kolor Sim" Ukrajina, Vtv Makler Doo Beograd, Vtv Insulators Doo Beograd	Србија	28.09.2009	350	1.500	0	
126	Акционарско друштво прехранбена индустрија "ПАНОНКА", Сомбор	СОМБОР	Производња и обрада животињског меса	Kindja Agrar	Србија	09.07.2010	200			
127	Предузеће за пројектовање и инжењеринг "ППТ Инжењеринг", Београд-Савски Венац	БЕОГРАД-САВСКИ ВЕНАЦ	Инжењеринг	Trest Hidromontaž	Руска Федерација	02.12.2010	250			

Извор: Агенција за приватизацију, март 2011. год.

Прилог 2 – Преглед тендерских продаја имовинских целина предузећа из поступка реструктурирања

Ред. бр.	Предузеће	Седиште	Имовинска целина	Датум ЈП	Датум потписивања уговора	Продајна цена	Валута	Купац	Седиште купца
1	КОМПАНИЈА ИНТЕРНАЦИОНАЛ ЦГ	БЕОГРАД	Блок 20	27.12.2007	29.04.2008	148.800.999	ЕУР	NBGP PROPERTIES D.O.O.	Београд
2	КОМПАНИЈА ИНТЕРНАЦИОНАЛ ЦГ	БЕОГРАД	Копаоник	31.07.2008	26.12.2008	23.000.000	ЕУР	MK GROUP	Београд
3	БРАТСТВО	СУБОТИЦА	Имовинска целина - фабрика	01.06.2010	05.11.2010	5.400.000	ЕУР	TATRAVAGONKA DOO	Београд
4	РТБ БОР - ГРУПА, РББ ДОО	БОР	Белоречки пешчар	12.10.2009	09.12.2010	1.000.000	ЕУР	JUGO KAOLIN DOO	Зајечар

Извор: Агенција за приватизацију, март 2011. год.

Прилог 3: Предузећа из поступка реструктурирања - имовинске целине продате на лицитацији

Р.бр.	Предузеће	Седиште	Имовина	Датум лицитације	Продајна цена	Валута	Купац	Седиште купца
1	ГОША-ЗАЈЕДНИЧКИ ПОГОНИ У РЕСТРУКТУРИРАЊУ	СМЕДЕРЕВСКА ПАЛАНКА	Грађевинар	11.04.2008	4.100.000	ДИН	SAMOSTALNA GRAĐEVINSKA RADNJA ŠUMADIJA-PUT RADOSAV PAVLOVIĆ PR	ВЕЛИКА КРСНА
2	ГОША-ЗАЈЕДНИЧКИ ПОГОНИ У РЕСТРУКТУРИРАЊУ	СМЕДЕРЕВСКА ПАЛАНКА	Хортикултура	11.04.2008	451.000	ДИН	DALIBOR SIMIĆ	
3	ГОША-ЗАЈЕДНИЧКИ ПОГОНИ У РЕСТРУКТУРИРАЊУ	СМЕДЕРЕВСКА ПАЛАНКА	Гасна станица	16.05.2008	927.000	ДИН	ŽOS TRNAVA A.S.	ТРНАВА
4	ГОША-ХОЛДИНГ КОРПОРАЦИЈА	СМЕДЕРЕВСКА ПАЛАНКА	Функционална целина Безбедност и БЗР	19.03.2010	2.239.535	ДИН	КОНЗОРЦИЈУМ ФИЗИЧКИХ ЛИЦА	СМЕДЕРЕВСКА ПАЛАНКА
5	ДЕЛИШЕС ПК у реструктурирању	ВЛАДИЧИН ХАН	Продајни пакет ц - сектор трговине и угоститељства	06.03.2009	70.000.000	ДИН	LIDIJA CVETANOVIĆ	ВЛАДИЧИН ХАН
6	ЗАСТАВА ЕЛЕКТРО	РАЧА	Непокретна имовина	09.04.2010	2.969.141	ЕУР	YURA CORPORATION DOO	БЕОГРАД
7	ЗОРКА-ЕКОНОМСКО ПРАВНИ ПОСЛОВИ у реструктурирању	ШАБАЦ	Пословне зграде и покретне ствари	11.09.2009	103.500	ЕУР	LEKOVIT D.O.O.	ШАБАЦ
8	ИКАРБУС - АД	БЕОГРАД	Грамшијева бр. 1	24.12.2010	1.260.000	ЕУР	NEIMAR-V	БЕОГРАД
9	ИНДУСТРИЈА ОБУЋЕ БЕОГРАД - у реструктурирању	БЕОГРАД	Погон Земун	29.10.2010	7.400.000	ЕУР	INVEJ AD	БЕОГРАД
10	ИПМ	МАЈДАНПЕК	ФЕП, Доњи Милановц	23.05.2008	71.784.132	ДИН	ELEKTROKOVINA PREDSTIKALNE NAPRAVE D.O.O.	МАРИБОР
11	ЛОЛА ПРОЦЕСНА ОПРЕМА ДОО	РАШКА	Лола процесна опрема	18.04.2007	283.712.880	ДИН	TOURIST GAMES	КРАГУЈЕВАЦ
12	ЛОЛА СИСТЕМ	БЕОГРАД	Лола машине алатке, алати и аутоматизација	29.03.2007	382.045.665	ДИН	MONTAVAR METALNA NOVA D.O.O.	МАРИБОР
13	ЛОЛА СИСТЕМ	БЕОГРАД	Лола Ливница	18.04.2007	142.539.530	ДИН	DAM-MONT DOO	СТЕЊЕВАЦ
14	ЛОЛА СИСТЕМ	БЕОГРАД	Хала 13 и енергетски комплекс са	26.07.2007	148.000.000	ДИН	SCT&CG MONTAŽA AD	БЕОГРАД

			припадајућим објектима					
15	ЛОЛА СИСТЕМ	БЕОГРАД	Магацин резерних делова	02.07.2008	29.847.518	ДИН	FMP DOO	БЕОГРАД
16	ЛОЛА СИСТЕМ	БЕОГРАД	Зграда Лола Рачунара	25.07.2008	133.295.266	ДИН	FMP DOO	БЕОГРАД
17	ЛОЛА СИСТЕМ	БЕОГРАД	Школска радионица са земљиштем	25.07.2008	19.255.723	ДИН	FMP DOO	БЕОГРАД
18	ЛОЛА СИСТЕМ	БЕОГРАД	Анекс самачког хотела	24.10.2008	14.100.000	ДИН	KMG ART DOO	БЕОГРАД
19	ЛОЛА СИСТЕМ	БЕОГРАД	Вишенаменски објекат са главном ПП централом	24.10.2008	53.046.783	ДИН	BANOVINA DOO	БЕОГРАД
20	РАШКА - ХОЛДИНГ у реструктурирању	НОВИ ПАЗАР	Магацин предива	31.05.2010	101.000	ЕУР	DENIM LIZARD DOO	НОВИ ПАЗАР
21	РТБ БОР - ГРУПА ТИР БОР ДОО	БОР	Фабрика за конфекционирање филмова	16.11.2007	208.335	УСД	ADOC DOO (KONZORCIJUM)	БЕОГРАД
22	ФИЛИП КЉАЈИЋ ДОО	КРАГУЈЕВАЦ	Фабрика машина алата и ауто делова	26.07.2007	81.149.000	ДИН	ТЕННИКА TANKOSIĆ D.O.O	ЧАЧАК
23	ФИЛИП КЉАЈИЋ ДОО	КРАГУЈЕВАЦ	Фабрика транспортних и складишних сиситема	13.09.2007	89.783.000	ДИН	TOURIST GAMES	КРАГУЈЕВАЦ
24	ФИЛИП КЉАЈИЋ ДОО	КРАГУЈЕВАЦ	Фабрика ситних ланаца	11.04.2008	98.417.000	ДИН	CENTRALNA REMONTNA BAZA PERNIK FOOD	ПЕРНИК
25	ФИЛИП КЉАЈИЋ ДОО	КРАГУЈЕВАЦ	Фабрика крупних ланаца	13.06.2008	131.000.000	ДИН	METAL SISTEMI D.O.O.	КРАГУЈЕВАЦ
26	ФОНД ИНЕКС-ИНТЕРЕКСПОРТ	БЕОГРАД	Локал у Београду, улица Београдска бр. 60	05.12.2008	435.600	ЕУР	МАРКО ПУРКОВИЋ	БЕОГРАД
27	ФОНД ИНЕКС-ИНТЕРЕКСПОРТ	БЕОГРАД	Локал у Београду, улица Македонска бр. 17	05.12.2008	300.000	ЕУР	МАРКО ПУРКОВИЋ	БЕОГРАД
28	ХОЛДИНГ ПРВА ИСКРА БАРИЧ АД У РЕСТРУКТУРИРАЊУ	БАРИЧ	Полистирол	28.02.2006	21.355.000	ДИН	UNIVERZAL HOLDING AD	БЕОГРАД
29	ХОЛДИНГ ПРВА ИСКРА БАРИЧ АД У РЕСТРУКТУРИРАЊУ	БАРИЧ	Фрак и Арматура	28.02.2006	54.952.000	ДИН	УНИВЕРЗАЛ ХОЛДИНГ	БЕОГРАД
30	ЦЕНТРОТЕКСТИЛ	БЕОГРАД	Модна кућа Центротекстил	28.09.2006	5.000.000	ЕУР	ALPHA REAL ESTATE	БЕОГРАД
Укупно:					17.569.241 1.832.001.032 208.335	ЕУР ДИН УСД		

Извор: Агенција за приватизацију, март 2011.

Прилог 4: Предузећа из поступка реструктурирања - удели у зависним друштвима продати на лицитацији

Р.бр.	Предузеће	Седиште	Датум лицитације	Купац	Седиште купца	Продајна цена	Валута
1	ПРВА ИСКРА-ПАМ	БЕОГРАД- ОБРЕНОВАЦ	03.09.2004	УНИВЕРЗАЛ ХОЛДИНГ АД	Београд	411.000	ЕУР
2	ЛОЛА ФМП	БЕОГРАД- ОБРЕНОВАЦ	17.11.2005	ТОУРИСТ ГАМЕС	Крагујевац	24.000.000	ДИН
3	ПРВА ИСКРА- ПРОЦЕСНА НЕСТАНДАРДНА ОПРЕМА	БЕОГРАД- ОБРЕНОВАЦ	28.02.2006	ПРЕДУЗЕЋЕ ЗА ПРОМЕТ И УСЛУГЕ ДМС ТИМ Д.О.О.	Београд	6.209.000	ДИН
4	ПРВА ИСКРА- МОНТАЖА	БЕОГРАД- ОБРЕНОВАЦ	28.02.2006	УНИВЕРЗАЛ- ТРГОВИНА, ПРОИЗВОДЊА И МАРКЕТИНГ ДОО БЕОГРАД	Београд	11.764.000	ДИН
5	ЛОЛА АУДИО	БЕОГРАД- САВСКИ ВЕНАЦ	28.02.2006	ЗОРАН КЕЦОЈЕВИЋ		4.593.000	ДИН
6	ПРВА ИСКРА- ПОЛИУРЕТАНИ	БЕОГРАД- ОБРЕНОВАЦ	28.02.2006	ПРЕДУЗЕЋЕ ЗА ПРОИЗВОДЊУ, ПРОМЕТ И УСЛУГЕ, ОРГАНИКА ДОО	Београд	48.831.000	ДИН
7	ПРВА ИСКРА- АРМАТУРА	БЕОГРАД- ОБРЕНОВАЦ	28.02.2006	УНИВЕРЗАЛ ХОЛДИНГ АД	Београд	54.952.000	ДИН
8	ПРВА ИСКРА- ПРОЦЕСНА СТАНДАРДНА ОПРЕМА	БЕОГРАД- ОБРЕНОВАЦ	28.02.2006	УНИВЕРЗАЛ- ТРГОВИНА, ПРОИЗВОДЊА И МАРКЕТИНГ ДОО БЕОГРАД	Београд	15.493.000	ДИН
9	РАДИО ЈАТ	БЕОГРАД- НОВИ БЕОГРАД	20.03.2006	РЕГИОНАЛНИ ТВ ЦЕНТАРСУБОТИЦА ДОО	Суботица	30.939	ДИН
10	ЗАСТАВА РЕОМАТ	КРАГУЈЕВАЦ	22.06.2006	СЦХОЛЗ ДОО	Београд	66.603.000	ДИН
11	ЕИ КОНСИНГ ДОО	БЕОГРАД- СТАРИ ГРАД	22.06.2006	КОНСИНГ ГРОУП ДОО	Београд	14.352.000	ДИН
12	ЕИ ЕКОС-ЕДС ДОО	НИШ	13.07.2006	ПРЕДУЗЕЋЕ ЗА ТЕЛЕКОМУНИКАЦИОНИ ИНЖЕЊЕРИНГ "ТЕЛЕГРОУП" Д.О.О.	Београд	9.381.099	ДИН
13	ПРВА ИСКРА- ИНЖЕЊЕРИНГ	БЕОГРАД- НОВИ БЕОГРАД	27.07.2006	ЕТОХ ДОО	Београд	11.400.000	ДИН
14	ТРУДБЕНИК ФГМ	УБ	31.08.2006	ВАЛЛЕРИЦА СРЛ	Италија	207.250.553	ДИН
15	ПРВА ИСКРА- СИЛИКОНИ И	БЕОГРАД- ОБРЕНОВАЦ	14.09.2006	ВИШЊА ПРОДУКТ ДОО	Нови Сад	51.000.000	ДИН

	АДХЕЗИВИ						
16	КРУШИК-ФАБРИКА ЛОВАЧКЕ МУНИЦИЈЕ	ВАЉЕВО	16.11.2006	АКЦИОНАРСКО ДРУШТВО АГРОПРОГРЕС, ПРЕДУЗЕЋЕ ЗА СПОЉНУ И УНУТРАШЊУ ТРГОВИНУ	Београд	24.000.000	ДИН
17	КРУШИК-ОПРУГЕ	ВАЉЕВО	28.12.2006	ДРАГАН МИЛОШЕВИЋ	Шабац	2.000.000	ДИН
18	ЛОФОЛЕН	ЛОЗНИЦА	13.02.2007	ЕЛМИНО ТРАДИНГ ЛИМИТЕД	Ципрус	25.962.000	ДИН
19	ХОРТИКУЛТУРА - У СТЕЧАЈУ	ЛОЗНИЦА	13.02.2007	МИРОЉУБ ЖИВКОВИЋ	Ваљево	8.813.000	ДИН
20	ЛОЛА ФАБРИКА ЕЛЕКТРООПРЕМЕ ДОО	БЕОГРАД-ОБРЕНОВАЦ	16.02.2007	СТРОЈОСЕРВИС Д.Д.	Загреб	95.168.500	ДИН
21	ЕНЕРГЕТИКА	ЛОЗНИЦА	23.02.2007	ДЕЦОТРА ДЕВОЛОПМЕНТ, ЦОНСУЛТИНГ & ТРАДИНГ	20122 Милано	8.000.000	ДИН
22	МБ-ФОЛИЈЕ И ПЛАСТИЧНА АМБАЛАЖА	ЛУЧАНИ	18.04.2007	ВЕТИ МАРК ДОО	Београд	15.538.658	ДИН
23	СРБИЈАНКА	ВАЉЕВО	18.04.2007	МЕДИА СВЈАТ ДОО	Софија	330.000.000	ДИН
24	ЛОЛА ФЛУИДОМАТИК	БЕОГРАД-ЗЕМУН	21.12.2007	МЕДИА 2 ДОО	Београд	104.007.360	ДИН
25	ТРУДБЕНИК ГРАДЊА	БЕОГРАД-ПАЛИЛУЛА	21.03.2008	МОНТЕРА ДОО	БЕОГРАД	580.000.000	ДИН
26	РТБ БОР - ГРУПА ФОД БОР ДОО	БОР	11.04.2008	АТБ СЕВЕР АД	Суботица	206.792.563	ДИН
27	РТБ БОР - ГРУПА, ФЛЖ БОР, ДОО у реструктурирању	БОР	11.04.2008	ГРАНД ИНЖЕЊЕРИНГ Д.О.О.	Бор	270.000.000	ДИН
Укупно:						411.000 2.196.141.672	ЕУР ДИН

Извор: Агенција за приватизацију, март 2011.

БИОГРАФИЈА

Албина Кеџман Шушњар, дипломирала је на Математичком факултету у Београду, на одсеку информатика и рачунарство, након чега је магистрирала на Економском факултету у Београду и завршила интернационалне мастер студије у организацији НЕС Business School France на Економском факултету у Београду. Поседује 10 година искуства у области приватизације, менаџмента, консалтинга и руковођења пројектима. Професионално искуство је стекла у Агенцији за приватизацију и Министарству економије, где је радила као руководилац пројекта, консултант Светске банке, директор Центра за тендере и директор Центра за приватизацију. Учествовала је у припреми и спровођењу великог броја пројеката приватизације компанија и њиховом реструктурирању, тендерским поступцима, припреми и имплементацији продаје друштвених и државних предузећа, укључујући Due Diligence предузећа, процене вредности капитала компанија, оцене понуда на тендеру и поступке преговора и закључења уговора о продаји са потенцијалним инвеститорима.

Изјава о ауторству

Потписана Албина Кецман Шушњар

Изјављујем

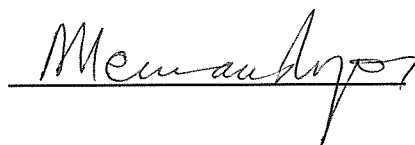
да је докторска дисертација под насловом

**ЕФЕКТИ ПРИВАТИЗАЦИЈЕ ПРЕДУЗЕЋА ОД СТРАТЕШКОГ ИНТЕРЕСА
У ПРИВРЕДИ СРБИЈЕ**

- резултат сопственог истраживачког рада,
- да предложена дисертација у целини ни у деловима није била предложена за добијање било које дипломе према студијским програмима других високошколских установа,
- да су резултати коректно наведени и
- да нисам кршила ауторска права и користила интелектуалну својину других лица.

Потпис докторанда

У Београду, септембар 2012. г.



Изјава о истоветности штампане и електронске верзије докторског рада

Име и презиме аутора **Албина Кеџман Шушњар**
Наслов рада **Ефекти приватизације предузећа од стратешког интереса у привреди Србије**
Ментор проф. др **Божидар Церовић**

Потписана Албина Кеџман Шушњар

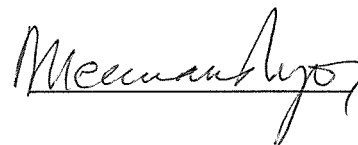
Изјављујем да је штампана верзија мог докторског рада истоветна електронској верзији коју сам предала за објављивање на порталу **Дигиталног репозиторијума Универзитета у Београду**.

Дозвољавам да се објаве моји лични подаци везани за добијање академског звања доктора наука, као што су име и презиме, година и место рођења и датум одбране рада.

Ови лични подаци могу се објавити на мрежним страницама дигиталне библиотеке, у електронском каталогу и у публикацијама Универзитета у Београду.

Потпис докторанда

У Београду, септембар 2012. г.



Изјава о коришћењу

Овлашћујем Универзитетску библиотеку „Светозар Марковић“ да у Дигитални репозиторијум Универзитета у Београду унесе моју докторску дисертацију под насловом:

**ЕФЕКТИ ПРИВАТИЗАЦИЈЕ ПРЕДУЗЕЋА ОД СТРАТЕШКОГ ИНТЕРЕСА
У ПРИВРЕДИ СРБИЈЕ**

која је моје ауторско дело.

Дисертацију са свим прилозима предала сам у електронском формату погодном за трајно архивирање.

Моју докторску дисертацију похрањену у Дигитални репозиторијум Универзитета у Београду могу да користе сви који поштују одредбе садржане у одабраном типу лиценце Креативне заједнице (Creative Commons) за коју сам се одлучила.

1. Ауторство
2. Ауторство - некомерцијално
3. Ауторство – некомерцијално – без прераде
4. Ауторство – некомерцијално – делити под истим условима
5. Ауторство – без прераде
6. Ауторство – делити под истим условима

Потпис докторанда

У Београду, септембар 2012. г.

