

STRATEGIJE PRIVREDNOG RAZVOJA (I dio)

STRATEGIJE PRIVREDNOG RAZVOJA



- **Pojam strategije**
- **Vrste strategija**
- **Čiste strategije**
- **Strategija održivog razvoja**
- **Globalizacija kao ključni faktor savremenih strategija**
- **Osnovni elementi aktuelnih strategija**
- **Strategije privrednog razvoja ZUR**

Pojam strategije

Strategija privrednog razvoja je **skup metoda** pomoću kojih se dolazi do planiranog oblika privrednog razvoja – ostvarenja zacrtanih razvojnih ciljeva.



KONCIPIRANJE STRATEGIJE
RAZVOJA

1. Formulisanja ciljeva
2. Razvojni prioriteti
3. Elementi strategije
4. Faktori strategije
5. Ekonomske politike

STRATEGIJA

(privrednog razvoja, regionalnog razvoja, pridruživanja/pristupanja EU, održivog razvoja, sektorske strategije – energetike, saobraćaja...)

Akcioni plan za prvi period realizacije Strategije

Akcioni plan za drugi period realizacije Strategije

Akcioni plan za treći period realizacije Strategije...

Cilj	Aktivnost/ Mjera	Nosilac	Vrem- enski okvir	Indikator realizacije	Faktor rizika	Nivo realiza- cije	Finansijski okvir (budžet, grant, kredit, PPP, ostali izvori..)
ŠTA	KAKO	KO	KAD	Benchmarking/ pokazatelj	EUR, ljudi	R,NR, DR, cont	

“Crna Gora u XXI stoljeću – u eri kompetitivnosti” (CANU, 2010)

1. graditi **društvo znanja** uz očuvanje crnogorskog kulturnog prostora;
2. živjeti unapređujući ekološki balans (**ekološka država**);
3. izgrađivati koherentno **društvo tolerancije**;
4. praktikovati življenje na **filozofiji razvoja**;
5. obezbijediti građanima **bogato i srećno društvo**

Karakter strategije privrednog razvoja određuje veliki broj faktora

- aktuelna ekonomska teorija,
- tehnološki nivo proizvodnje,
- osnovni atributi vladajućeg privrednog sistema,
- politički sistem zemlje,
- karakter međunarodnog okruženja,
- karakter pređašnje razvojne strategije (naučene lekcije)

Važan faktor:

- **Strateška integraciona opredjeljenja zemlje (npr. integracija u Evropsku uniju)**

Mogućnosti u procesu koncipiranja strategija privrednog razvoja

- **DEFINISANJE NOVE STRATEGIJE RAZVOJA** nakon odbacivanja, do tada važeće, a evidentno prevaziđene **teorije** privrednog razvoja.
- **FORMULISANJE NOVOG METODOLOŠKOG PRISTUPA** - budući da postojeći pristupi privrednom razvoju ne rezultiraju željenim efektima. U ovom slučaju, kao neminovnost se javlja pronalaženje novih razvojnih **metoda** primjerenih novim etapama razvoja.
- **FORMULISANJE NOVE RAZVOJNE KONCEPCIJE** - u slučajevima kada nije nužno mijenjati teoriju i metode razvoja, pristupa se izmjeni razvojnih **prioriteta**, definisanju strukturnih promjena, izmeni pravaca međunarodne ekonomske saradnje, itd.
- **FORMULISANJE NOVE RAZVOJNE STRATEGIJE** - napuštanje starih ciljeva i faktora razvoja na bazi kojih je bio temeljen dotadašnji privredni razvoj, formulisanje **novih razvojnih politika**.
- **FORMULISANJE NOVOG UPRAVLJAČKOG SISTEMA** - u slučajevima kada upravljački sistem ne odgovara novoj tehno-ekonomskoj paradigmi i teoriji razvoja, novoj koncepciji i strategiji neophodno je pristupiti koncipiranju novog **upravljačkog sistema**.

Vrste strategija

Sa stanovišta značaja faktora privrednog razvoja:

1. Intezivno korišćenje prirodnih resursa
2. Strategija bazirana na ljudskom faktoru
3. Strategija naglašene upotrebe kapitala

Sa stanovišta privrednih oblasti:

1. Strategija industrijalizacije;
2. Strategija razvoja poljoprivrede.

Pristup prema privrednoj ravnoteži:

1. strategiju uravnoteženog
2. strategiju neuravnoteženog razvoja

Teorijski opoziti, tzv. čiste strategije razvoja

1. Strategija otvorene ili zatvorene privrede (promocija izvoza – substitucija uvoza);
2. Ekstezivni i intezivni tip strategije privrednog razvoja;
3. Akumulacijski i potrošački orjentisan tip strategije privrednog razvoja.

1a. Strategija “zatvorene” privrede

- Teorijski model koji više pripada ekonomskoj historiji

Prednosti:

- Potpunije korišćenje vlastitih resursa (materijalna i prirodna bogatstva; velika ponuda rada)
- Minimiziranje cikličnih kretanja i uticaja iz međunarodnog okruženja
- Akcenat na zadovoljenju potreba domaćeg tržišta; akcenat na susstituciji uvoza;

Nedostaci:

- Protekcionizam. Negativno djeluje na dinamiku privrednog razvoja (ne podstiče konkurentnost i produktivnost);
- Slab transfer tehnologije i naučnih otkrića;

1b. Strategija otvorene privrede

U suprotnosti sa strategijom zatvorene privrede.

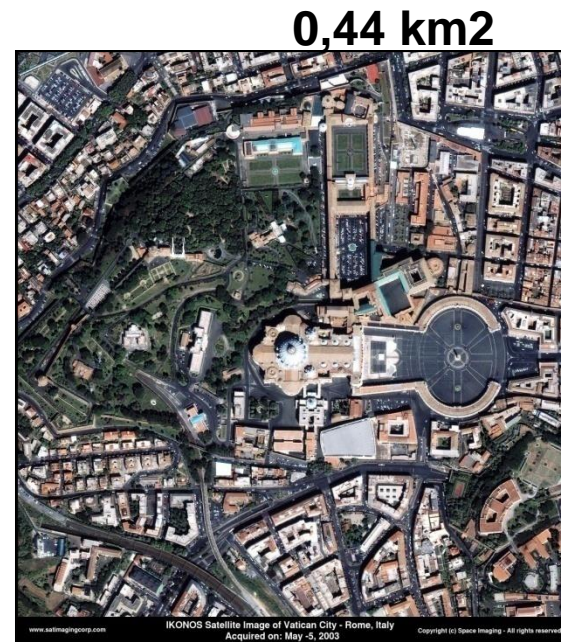
- Karakteristična za sve savremene tržišne sisteme
- Podstiče slobodan protok roba, rada, usluga, kapitala i znanja (mobilnost)
- Karakteristična za **male zemlje**, koje se moraju opredjeljivati za ovaj vid strategije. Što je zemlja manja, imperativ otvorenosti je veći.

<p style="text-align: center;">klasifikacija Racela</p>	<p style="text-align: center;">klasifikacija Maula (po moći zemalja)</p>
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Kontinentalne (preko 5 mil km²) ❖ Srednje (0,2-5 mil km²) ❖ Male (ispod 0,2 mil km²) 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Džinovske sile ❖ Velike sile ❖ Srednje sile ❖ Male države ❖ Patuljaste države
<p style="text-align: center;">klasifikacija Paundsas</p>	<p style="text-align: center;">klasifikacija Švinda</p>
<ul style="list-style-type: none"> ❖ Gigantske (preko 6 mil km²) ❖ Ogromne (preko 2,5 km²) ❖ Vrlo velike (preko 1,25 km²) ❖ Velike (preko 0,65) ❖ Srednje (0,25-0,65) ❖ Male (0,125-0,25) ❖ Vrlo male (0,025-0,125) ❖ Mikro države (ispod 0,025 km²) 	<ul style="list-style-type: none"> ❖ Transkontinentalne (7-25 mil km²) ❖ Subkontinentalne (3-10) ❖ Makrotope (0,9-2,9) ❖ Mezotope (0,04-0,8) ❖ Mikrotope (0,01-0,004) ❖ Minitopne (ispod 0,001 mil km²)

Klasifikacija zemalja po veličini teritorije:

- Ne postoji ograničenje veličine, preko koje ili ispod koje, neka država ne može funkcionisati
- Veličina je relativan pojam i ne postoji veza između veličine teritorije i političke moći države

Makro države	Mil. km ²	Mikro države	Km ²
Rusija (145 mil st)	17.08	Vatikan (900)	0.44
Kanada (32 mil st.)	9.97	Monako	1.95
Kina	9.59	Nauru	21
Sad	9.16	Tuvalu	26
Brazil	8.51	San Marino	61
Australija	7.69	Lihtenštajn	160
Indija	3.17	Maršalova ostrva	181



Faktori političke moći države: teritorija, stanovništvo, prirodni resursi i uslovi, rad , kapital

Prednosti velikih teritorija/tržišta: bogatstvo i raznovrsnost prirodnih resursa, raznovrsnost životne sredine, raznovrsna skala klime i tla, raspoloživost radne snage, veliko unutrašnje tržište, veća konkurencija, ali manja eksterna izloženost

“Nedostaci” velikih teritorija: teškoće da se efikasno kontroliše teritorijalna cjelovitost - granice, teškoće u sobračaju i transportu...

Prednosti malih teritorija: veći stepen komunikativnosti, lakša organizacija prostora, relativno manji ukupni troškovi saobraćaja, intenzivnije korišćenje prirodnih resursa, lakša kontrola granica, brža mobilizacija, brže reagovanje na negativne/pozitivne uticaje iz medj. okruženja

Nedostaci malih teritorija: ograničenost resursa, nedovoljnost kvalifikovane RS, malo tržište, nedostatak konkurencije, zavisnost od spoljnog tržišta i ekst. faktora

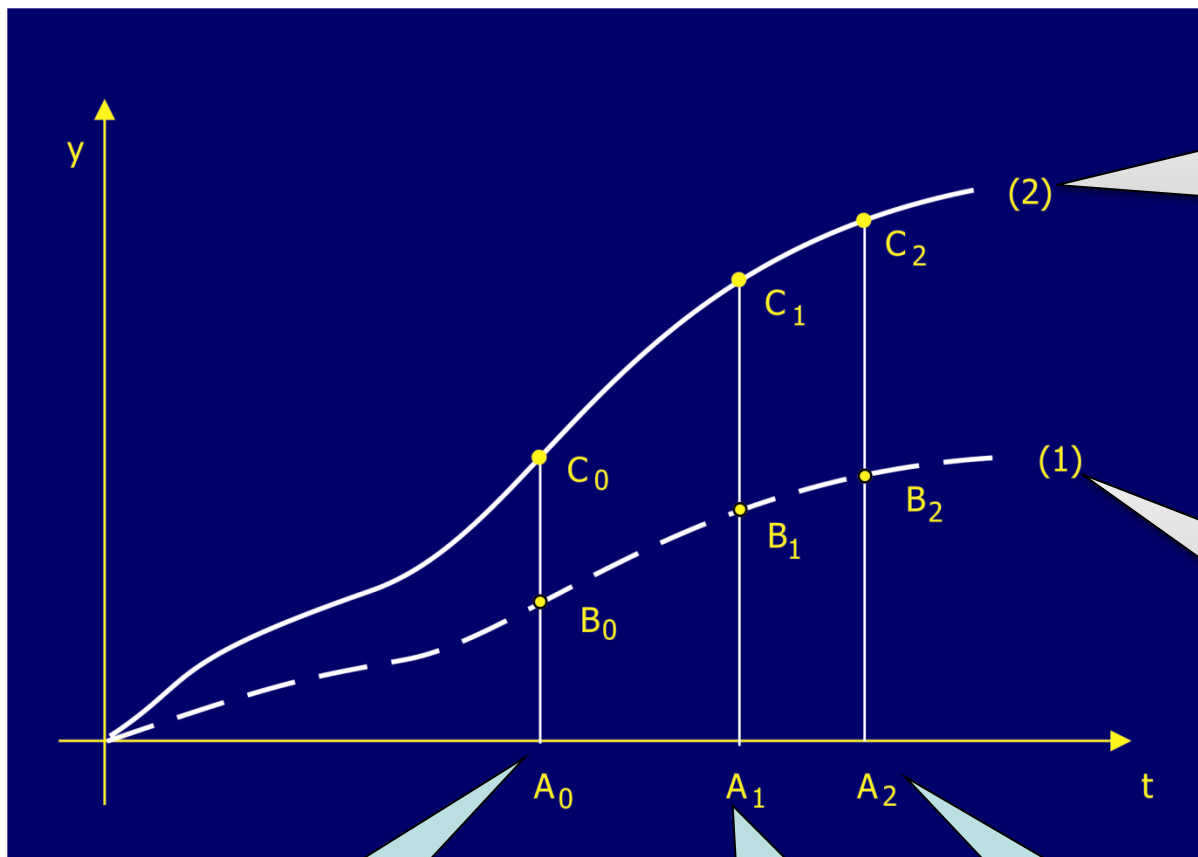
Proces globalizacije relativizuje veličinu tržišta i broj stanovnika kao opredjeljujuće faktore za ekonomski razvoj zemlje

2. Intenzivni i ekstenzivni tip privrednog razvoja

Intenzivan tip privrednog razvoja podrazumjeva proces kod koga se veći dio prirasta proizvodnje ostvaruje na račun veće efikasnosti u iskorišćavanju proizvodnih faktora (smanjenje pojedinih proizvodnih utrošaka po jedinici finalnog outputa, uz istovremen rast vrijednosti finalnog proizvoda po jedinici rada).

Estenzivan tip privrednog razvoja podrazumjeva povećanje proizvodnje na račun kvantitativnog rasta utrošaka inputa.

Ekstenzivan i intenzivan tip privrednog razvoja



(2) Proizvodnja kao rezultat **tehničkog** **progres**

$$Y(2) = f(\gamma).$$

(1) Proizvodnja kao rezultat **rada i kapitala**

$$Y(1) = f(L, K_0);$$

U vremenu $t=A_0$ razvoj ima pretežno ekstenzivni karakter, pošto je $A_0B_0 > B_0C_0$

U momentu $t=A_1$ imamo podjednaku zastupljenost oba tipa privrednog razvoja

u intervalu $t = A_2$ intenzivni razvoj postao je preovlađujući, $A_2B_2 < B_2C_2$

3. Akumulacijski i potrošački orijentisanja strategija

- štednja – odložena potrošnja
 - Akumulacijski orijentisana strategija ima u vidu i interese budućih generacija, pa akcenat stavlja na dinamiziranje stope privrednog rasta, investiciona ulaganja, porast globalne produktivnosti, eksterne efekte;
- (Koliko će se više dobiti u budućnosti pod uslovom da se određena potrošnja odloži?)**

Akumulacija predstavlja pribavljanje sredstava za investicije, a investicije su upotreba sredstava akumulacije.

Izdvajanje za akumulaciju smanjuje tekuću neproizvodnu potrošnju i limitira rast životnog standarda

- **Potrošački orijentisana strategija** polazi od tržišta kao kriterijuma efikasnosti alokacije resursa.

Strategija održivog razvoja

- *Poznati razvojni teoretičar Kenet Boulding je još početkom šezdesetih godina XX vijeka istupio sa tezom da je potrebno strategije privrednog razvoja vodećih tržišnih privreda preispitati budući da je rastuća proizvodnja bivala praćena naglašenim **narušavanjem ekološke ravnoteže***
- *Održivi razvoj teži ka ekonomskom razvoju, shvaćenom u tradicionalnom smislu - kao povećanje **per capita blagostanja**, ali se tome priključuje i zahtjev za **smanjivanjem siromaštva i nepravde**, kao i zahtjev da "**resursna osnova**" nacionalnih privreda i svjetske ekonomije mora da bude **sačuvana***



Strategija održivog razvoja

Termin **održivi razvoj** (*sustainable development*) definisan kao “usaglašavanje /zadovoljavanje/ potreba današnje generacije, bez ugrožavanja potreba budućih naraštaja” (UN, 1983).

Koncept održivog razvoja u ekonomskoj teoriji implicira **razvojnu politiku** koja podrazumijeva mogućnost zadovoljenja današnjih potreba bez umanjenja mogućnosti da se zadovolje (sve veće) potrebe i izazovi budućnosti

- **Ciljevi:** 1. Povećanje per capita blagostanja, 2. smanjenje siromaštva i 3. očuvanje resursne osnove

Neodrživí razvoj ?

- Razvoj nakon koga ekološka šteta kažnjava privredni rast
- Smanjivanje blagostanja tokom vremena
- Neodgovorno ponašanje prema budućim generacijama
- Nesklad privredog i društvenog razvoja sa principima zaštite životne sredine

Usvajanje koncepta održivog razvoja

- Početkom XX vijeka zaštita životne sredine podrazumijevala je zaštitu divljina i smatrana je privilegijom manjine i bila je posmatrana kao oblast prestiža
- tokom šesdesetih godina XX vijeka širom svijeta javljaju se organizovani ekološki pokreti ukazujući na dramatičnost problema i sa željom da doprinesu njihovom rješavanju.
- Raste svijest da je došlo do **velikih promjena stanja životne sredine i do zagađenosti** vazduha, vode i zemljišta, degradacije mnogih ekosistema i potrošnje velikih količina prirodnih resursa
- 1992. - Druga Konferencija UN za životnu sredinu i razvoj u Rio de Žaneiru, u Brazilu.
- Predstavnici svih država svijeta uzeli su učešće na Konferenciji, i potpisali tzv. **Deklaraciju iz Ria**, u cilju usvajanja koncepta održivog razvoja širom svijeta.

Principi održivog razvoja

Životna sredina: Fizička "izdržljivost" životne sredine postavlja granice mnogim ljudskim aktivnostima i označava da moramo da smanjimo potrošnju prirodnih resursa. Moramo živjeti u skladu sa tim ograničenjima da bismo svojim potomcima predali ovu planetu u stanju u kojem će i dalje moći da podržava zdrav ljudski život.

Budućnost: Naša je moralna dužnost da ne ugrožavamo "sposobnost budućih generacija da zadovolje svoje potrebe".

Kvalitet života: Ljudska dobrobit ima socijalne, kulturne, moralne i duhovne dimenzije, kao i materijalne.

Jednakost: Bogatstvo, prilike i odgovornosti trebalo bi pravedno raspodijeliti između zemalja i različitih socijalnih grupa u okviru pojedine zemlje, uz poseban naglasak na potrebe i prava siromašnih, kao i ljudi u slabijem položaju.

Princip predostrožnosti: Ako nijesmo sigurni kakav će uticaj neka akcija ili razvoj imati na životnu sredinu, trebalo bi primijeniti ovaj princip i radije pogriješiti na sigurnu stranu.

Holističko razmišljanje: Rješavanje složenog problema održivosti zahtijeva da u 22 proces rješavanja budu uključeni svi činioци koji doprinose stvaranju problema.

PRAVCI RAZVOJA CRNE GORE 2015-2018: PREGLED (JUL 2015)

Ciljevi razvoja	Uspješnost ekonomske politike mjeriće se sljedećim indikatorima : 1. prosječna stopa rasta BDP-a, nominalno od 5,3%, a realno od oko 3,6%; 2. smanjivanje stope nezaposlenosti sa 18,0% u 2014. na 16,6 % u 2018. godini; 3. servisiranje tekućih i razvojnih potreba iz Budžeta; 4. ukupan obim i dinamika investicija (prosječna stopa rasta 7, 9%), uz priliv SDI i dostizanje nivoa od oko 13,2% BDP-a u 2018. godini.		
Dugoročni strateški cilj	Povećanje kvaliteta života pojedinca u Crnoj Gori u dugom roku		
Doprinos strategije privrednom razvoju CG	1. Povratak na ekonomski rast iznad potencijalnog, tj. realni rast BDP-a od 3-4%; 2. Smanjenje deficita javnih finansija i postizanje izbalansiranog budžeta i 3. Smanjenje učešća neformalne ekonomije.		
Strategija se bazira na	<ul style="list-style-type: none"> • Konceptu „zelene ekonomije; • Razvojnim prioritetima: turizam, energetika, poljoprivreda i ruralni razvoj i industrija; • Relevantnim sektorskim strategijama i • Makroekonomskog i fiskalnog okviru 2015-2017. 		
PRIORITETNI RAZVOJNI SEKTORI			
1. Turizam	2. Energija	3. Poljoprivreda i ruralni razvoja	4. Industrija
PRAVCI RAZVOJA			
Smart growth /Pametni rast	Sustainable growth/ Održivi rast	Inclusive growth/ Inkluzivni rast	
Oblasti politika	Oblasti politika	Oblasti politika	
1. Poslovni ambijent	9. Poljoprivreda i ruralni razvoj	15. Tržište rada	
2. MSP	10. Šumarstvo	16. Obrazovanje	
3. Prerađivačka industrija	11. Energetika	17. Sport	
4. Konkurentnost	12. Životna sredina	18. Socijalna zaštita	
5. Nauka	13. Saobraćaj	19. Zdravstvo	
6. Visoko obrazovanje	14. Građevinarstvo i stanovanje		
7. Informacione tehnologije			
8. Turizam			
<i>Tri prioritetna razvojna sektora, 19 oblasti politika i 72 specifične i neophodne investicije odnosno razvojne mjere (spisak prioriternih mjera sa budžetom)</i>			

STRATEGIJE PRIVREDNOG RAZVOJA (II dio)

STRATEGIJE PRIVREDNOG RAZVOJA



- **Pojam strategije**
- **Vrste strategija**
- **Čiste strategije**
- **Strategija održivog razvoja**
- **Globalizacija kao ključni faktor savremenih strategija**
- **Osnovni elementi aktuelnih strategija**
- **Strategije privrednog razvoja ZUR**

3.3. Globalizacija kao ključni kriterij savremenih strategija razvoja

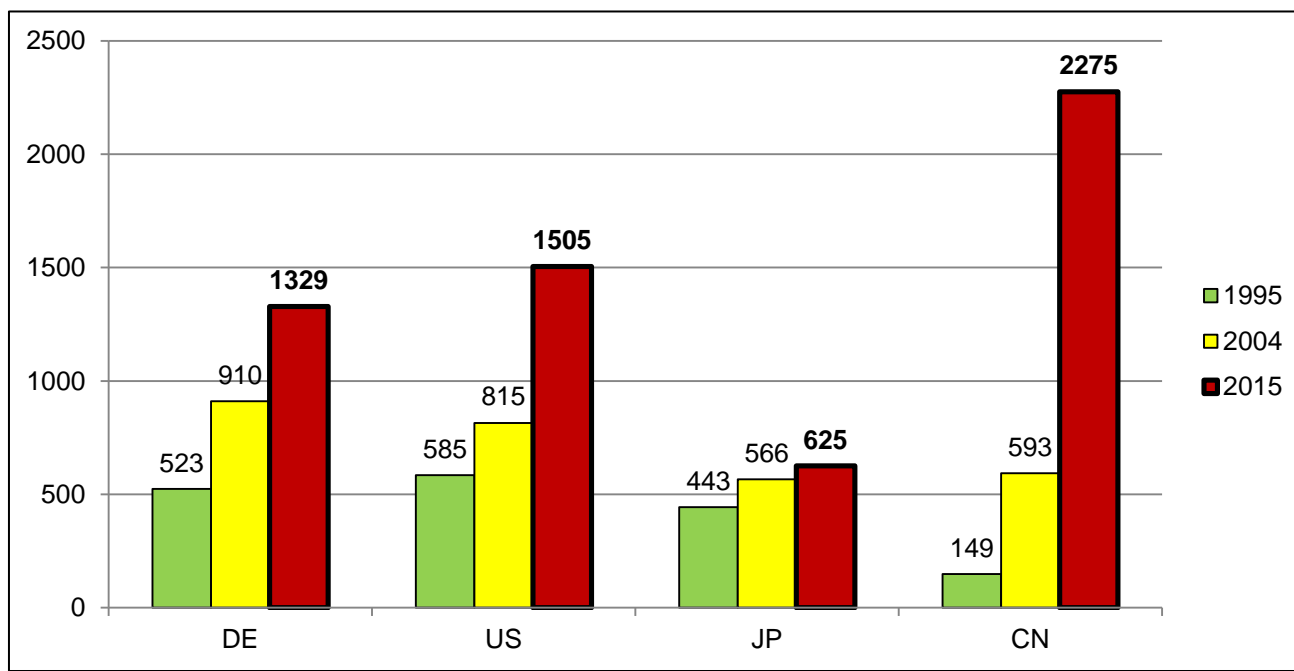
- **Globalizacija predstavlja objektivan proces integracije i tehnološkog povezivanja savremenih privreda** danas, uvijek je pod pritiskom politike i subjektivnog faktora, najsnažnijih aktera međunarodnih ekonomskih odnosa.
- Po Josefu **Štiglicu**, globalizacija je, u osnovi, “čvrsta integracija zemalja i naroda svijeta, do koje dolazi ogromnim smanjenjem troškova transporta i komunikacija, kao i rušenjem vještačkih barijera za protok roba, usluga, kapitala i znanja, i (u manjoj mjeri) ljudi, preko granice”.

Tabela - Učešće najvećih svjetskih izvoznika u ukupnoj svjetskoj trgovini:

Najveći svjetski izvoznici za izabrane godine mogu se predstaviti i na grafiku.

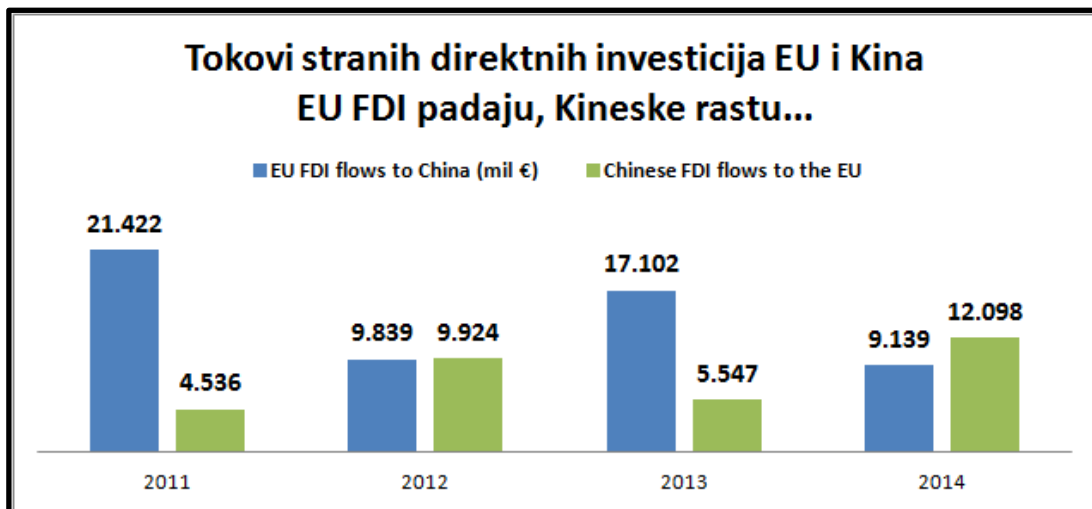
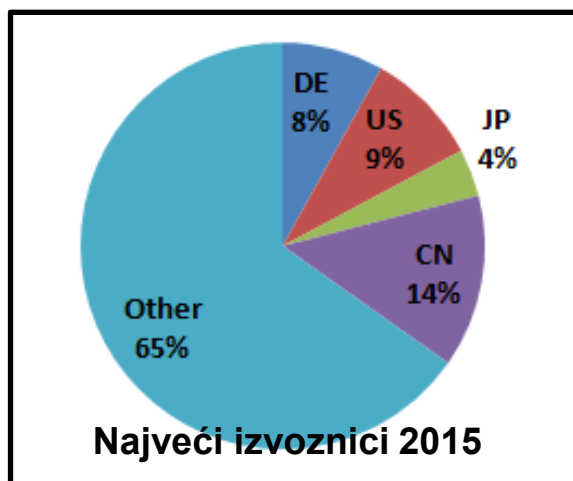
ZEMLJA	1995	2004	2015
DE	10%	10%	8%
US	11%	9%	9%
JP	9%	6%	4%
CN	3%	6%	14%
OSTALI	67%	69%	65%

Grafik - Učešće najvećih svjetskih izvoznika u ukupnoj svjetskoj trgovini (mlrd \$, tekuće cijene):



China & EU

CEE represents **less than 10%** of China-EU trade & FDI!



Robna trgovina	IZVOZ iz EU u Kinu		UVOZ iz Kine u EU		BALANS
	2014	%	2014	%	2014
Total - stepen pokrivenosti uvoza izvozom samo 55%	164.737		302.455		-137.718
Primarni proizvodi (hrana, piće, sirovine, energija)	16 863	10%	7 320	2%	9 543
Prerađeni proizvodi: hemikalije, mašine, ostali prerađeni proizvodi	141 900	86%	293 867	97%	-151 967
Ostalo	5 974	4%	1 267	0%	4 706

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
KINA U STRUKTURI UKUPNE SPOLJNE TRGOVINE EU											
Exports - UČEŠĆE IZVOZA U KINU U UKUPNOM IZVOZU	5.1%	4.9%	5.5%	5.8%	6.0%	7.5%	8.4%	8.8%	8.6%	8.5%	9.7%
Imports - UČEŠĆE UVOZA IZ KINE U UKUPNOM EU UVOZU ROBE	12.6%	13.6%	14.3%	16.1%	15.7%	17.4%	18.6%	17.1%	16.3%	16.6%	18.0%

...Globalizacija

- Institucionalno fenomen globalizacije povezan je sa **razvojem i afirmacijom vodećih TNK u svijetu**
- U principu, moguće je razlikovati **dva osnovna načina sticanja komparativnih prednosti TNK:**
 - a) Prvi je na osnovu **visoke koncentracije kritične mase kapitala, istraživanja i tehnoloških inovacija** u svjetskim relacijama.
 - b) Drugi se odnosi na strategiju poslovanja TNK koja je u stanju da **turbulentne promjene okruženja** najefikasnije stavi **u funkciju svog rasta i razvoja**
- **Izazovi globalizacije:** produbljivanje raspona u razvoju, upravljanje svjetskom ekonomijom od strane manjeg broja zemalja, slabljenje međunarodnih institucija, intervencije, ekonomske sankcije, klimatske promjene, ekološka neravnoteža..

- Globalizacija je unijela ogromne promjene u **politici, bezbjednosti, geopolitici, proizvodnji, tehnologiji i finansijama**;
- **Velike sile** diktiraju položaj malih zemalja i smanjuju njihov nacionalni suverenitet, a među sobom sve više ispoljavaju rivalstvo;
- Ujednačuju se **civilizacijske vrijednosti i ukusi potrošača**;
- **Jačaju međunarodni standardi** (čistoća, zdravlje, bezbednost, ekologija, zdrava hrana i sl.);
- Suštinska joj je karakteristika sve veća **međuzavisnost nacionalnih ekonomija, visok stepen otvorenosti, smanjenje barijera trgovini, povezivanje tržišta, tehnologije i kapitala u globalnoj svetskoj privredi**;
- U globalizaciji **neki standardni proizvodi osvajaju ceo svijet**: McDonald's, Coca-Cola, Levis, mobilni telefoni, kompjuteri, softver Microsoft, kreditne kartice i sl.;
- **Jačaju usluge** i postaju dio rastućih trendova internacionalnog poslovanja i značaja u ukupnoj strukturi svake ekonomije.
- **Globalizacija povezuje zemlje, kulture i narode**, čemu posebno doprinosi savremeni **saobraćaj, informatika i komunikacije** (npr. sistem interneta i satelita);
- **Unificiraju se propisi** da bi se **standardizovali uslovi i stvorio prostor za širenje proizvodnje, investicija i trgovine**.



Globalizacija obuhvata

1. Globalizaciju tržišta i liberalizaciju trgovine
2. Globalizaciju poslovanja TNK
3. Globalizaciju finansijskih tokova
4. Globalizaciju tehnologije
5. Slobodu kretanja ljudi

Globalizacija svjetske privrede

- **PREDNOSTI:**

- Dinamičan razvoj svjetske privrede - jačanje svjetske ekonomije
- Izuzetno intenzivan razvoj međunarodne ek.saradnje
- Sloboda komunikacija
- Rast produktivnosti i životnog standarda
- Liberalizacija, slobodan protok roba, ljudi, usluga, kapitala – brži razvoj
- Rast konkurencije, ali i konkurentnosti



- **NEDOSTACI:**

- Produblјivanje jaza izmedju bogatih i siromašnih
- Nametanje obrazaca ekonomskog razvoja od strane najjačih država i TNK /dovodjenje u pitanje političkog i ekonomskeg suvereniteta ekonomski siromašnih zemalja/
- Nemilosrdno izbacivanje viška RS, eksploatacija i socijalni problemi
- Prepuštanje mnogih p-ća stranim kompanijama
- Nametanje kulturnih obrazaca i načina života ekonomskih supersila

3.4. Osnovni elementi aktuelnih strategija tržišnih ekonomija

Najznačajnije karakteristike aktuelnih strategija privrednog razvoja su:

1. deregulacija,
2. deindustrijalizacija,
3. revitalizacija,
4. demasifikacija,
5. jačanje uslužnog sektora,
6. rastući značaj inovacione politike.

DEREGULACIJA



1. Deregulacija - smanjenje mješanja države u privredni život zemlje.

Podrazumjeva: samostalnost privrednih subjekata uslovima dinamičnih tržišnih promjena.

Deregulacijom se na tržištu rada vezuju odnosi ponude i tražnje za radom, dok se visina nadnica vezuje za kretanje produktivnosti, smanjenje socijalnih davanja, suzbijanje monopola, privatizaciju itd.

Deregulacija u **pristupu finansijskom** tržištu

Deregulacija u **industriji** – smanjenje subvencija, ukidanje državnih monopola, privatizacija..

DEINDUSTRIJALIZACIJA



2. **Deindustrijalizacija** – proces intenzivnog transformisanja strukture industrije u savremenim privredama - smanjenje učešća prerađivačke industrije u ukupnom BDP RZ posljednjih decenija u korist industrije bazirane na R&D.

Deindustrijalizacija obuhvata i proces seljenja kapitala iz prerađivačke industrije u sektor usluga, kao i proces seljenja određenih industrija iz jedne u drugu zemlju



Značajni faktori deindustrijalizacije: naftna kriza, porast troškova energije, zasićenje tražnje za proizvodima prerađivačke industrije u nekim zemljama, inflaciona kretanja itd.



3. **Revitalizacija** - modernizacija zrelih industrija (čelik,automobill,tekstil itd); odgovor tzv. industrija u zaostajanju ili “zrelih” industrija (kao dijela prerađivačke industrije) putem tehnološke revitalizacije ovih sektora



4. **Demasifikacija** – rast malih i srednjih visoko inovativnih firmi osposobljenih za vodjenje aktivne politike tehnoloških inovacija; tehnološka promjena je promjenila kriterijum optimalne veličine preduzeća;



- fleksibilni sistemi utemeljeni na potpunoj automatizaciji omogućili su veoma efikasnu proizvodnju u slučaju ne samo masovne, već i maloserijske, pa pak i pojedinačne proizvodnje





5. Jačanje uslužnog sektora – linija razgraničenja između sekundarnog i tercijarnog sektora postaje sve relativnija.

Sa aspekta uticaja na privredni razvoj razlikujemo:

- **Poslovne usluge** (kao nastavak proizvodnog procesa, npr. Aplikativni softver za obradu informacija..)
- **Usluge za zadovoljavanje ličnih potreba.**



6. Inovaciona politika

Aktivna politika na planu razvoja nauke, inovacija i tehnike, rastući tržišni istraživanja i razvoja.

Klasifikacija usluga po WTO



1. **Prekogranične usluge**, /**Cross border supply**- mogućnost da nerezidentni pružaoci usluga pružaju CBC usluge na teritoriji druge države - gde je pružalac u jednoj, a korisnik u drugoj zemlji (npr. poštanske, telekomunikacione usluge, uključiv Internet);
2. **Potrošnja u inostranstvu** /**Consumption abroad** – sloboda da rezidenti jedne države koriste usluge na teritoriji druge države/, potrošač usluge putuje u drugu zemlju da bi istu iskoristio: turizam, učenje, sportski događaji, kulturne manifestacije);
3. **Komercijalno prisustvo u inostranstvu** (Commercial presence – mogućnosti za strane pružaoce usluga da osnuju, rade ili prošire komercijalno prisustvo na teritoriji jedne države, u formi predstavništva, agencije ili posebnog pravnog lica/, gde se usluge pružaju preko organizacionih delova u drugim zemljama (trgovina, banke, osiguranje, građevinarstvo);
4. **Prisustvo fizičkih lica u inostranstvu radi pružanja usluga** /**Presence of natural persons** – ponudjena mogućnost za ulazak i privremeno prisustvo na teritoriji jedne države za strana fizička lica, kako bi ista pružila neku uslugu/, razne vrste tzv. profesionalnih usluga).

Nerazvijene zemlje (ZUR, Developing countries, LDCs): strategije razvoja

- 3/4 ukupne populacije živi u LDCs (Less Development Countries);
- nizak nivo BDP i BDP/pc;
- nizak životni standard;
- nedostatak znanja i vještina vođenja politike razvoja (mnoge ZUR su dugo bile kolonije RZ);
- veliki rast broja stanovnika;
- malo privatnih investitora
- ZUR predstavljaju veoma heterogenu grupu zemalja



Moguće strategije

1. Industrijalizacija naspram poljoprivrede;
2. Unutrašnja naspram spoljne orijentacije;
3. Specijalizacija vs. diverzifikacija;
4. Država nasuprot tržištu.

Industrijalizacija



- način privrednog razvoja nedovoljno razvijenih privreda
- često industrijalizacija na štetu razvoja poljoprivredne proizvodnje generiše druge probleme : promjene strukture privrede, zaposlenost, kvalifikovanost, koncentracija u odredjenom geografskom regionu, pa dolazi do migracija iz regiona u region i iz sela u grad, depopulacija, nemogućnost korišćenja resursa u demografski ugroženim prostorima...
- U mnogim zemljama nekontrolisani procesi deagrarizacije umjesto da doprinesu ravnomjernijem razvoju na nivou nacionalne ekonomije usloveli su ispoljavanje još veće polarizacije u razvoju

Unutrašnja naspram spoljne orijentacije

1. **Strategije orijentisane na unutrašnje tržište (više nego na izvoz):**

- Proizvodnja odredjenih primarnih proizvoda – pokušava se industrijalizacijom povećati stepen finalizacije proizvoda za izvoz, i za domaće tržište
- Kroz industrijalizaciju, preradom primarnih proizvoda u industrijske proizvode, pokušava se nadomjestiti uvoz
- Supstitucija uvoza destimulativno utiče na konkurenciju, usporava rast inovacija i rast produktivnosti
- Najčešće su ti supstituti skuplji, u odnosu na potencijalne uvozne proizvode (često i lošijeg kvaliteta)
- Nekonkurentne robe mogu se štititi jedinom carinom, ali taj trend je sve manje prisutan, odnosno moguć (liberalizacija, WTO)

2. **Strategije orijentisane na spoljno tržište:**

- ZUR može biti konkurentna u proizvodnji za izvoz odredjenih primarnih proizvoda (niža cijena proizvodnje, raspoloživost resursa, npr. Kuba – šećer, Kolumbija – kafa..)
- Proizvodnja primarnih proizvoda je najčešće radno intenzivna proizvodnja
- Izvozna penetracija moguća je na jeftinijoj, konkurentnijoj proizvodnji
- Vlada pokušava da stimuliše izvoz (poreske olakšice, izvozne subvencije, carine, niske kamatne stope, itd)
- *Conditio sine qua non* privrednog razvoja

Specijalizacija vs. diverzifikacija

- ne osporavajući stav da podjela rada i specijalizacija utiče pozitivno na ekonomsku efikasnost, a analogno tome i na dinamiku privrednog rasta, mora se imati na umu da preveliki stepen specijalizacije može biti u određenom trenutku kontraproduktivan.
- svaka ZUR mora voditi računa o diversifikaciji proizvodnje.
- Ukoliko zemlja izvozi samo jedan ili nekoliko proizvoda, eventualni značajniji pad cijena njihovih proizvoda na svjetskom tržištu može imati vrlo negativan uticaj na njihov trgovinski bilans i realni dohodak. U tom smislu vrlo je važno pitanje stepena do kog se neke zemlje mogu upuštati u "monokulturu", odnosno u usmjeravanju svog izvoza na jedan proizvod.

Svjetska banka - ZUR prema primenjenim strategijama privrednog razvoja : četiri grupe

- 1. izraženo izvozno orijentisane zemlje** (mala ili gotovo nikakva kontrola međunarodne trgovine, bez ograničenja),
- 2. srednje izvozno orijentisane** (zalaganja za izvoz veća u odnosu na zaštitu od uvoza, tako da je ukupan efekat blago u korist izvoza),
- 3. srednje orijentisane na domaće tržište** (relativno visoka ograničenja u korist supstitucije izvoza, postoje olakšice za izvoz) i
- 4. naglašeno unutrašnje orijentisane** (naglašen značaj unutrašnjeg tržišta. Izvoz je obeshrabren kontrolama i mjerama u korist plasmana na domaće tržište..)

Strana ulaganja i strana pomoć kao faktor razvoja nerazvijenih

1. Strana ulaganja:

- strani kapital dolazi iz privatnih izvora i iz zvaničnih vladinih izvora
- Privatni izvori stranog kapitala mogu imati oblik **direktne investicije, portfolio investicije, komercijalnih bankarskih zajmova i kredita**
- FDI je najčešće koncesioni aranžman, BOT aranžman ili zajedničko ulaganje

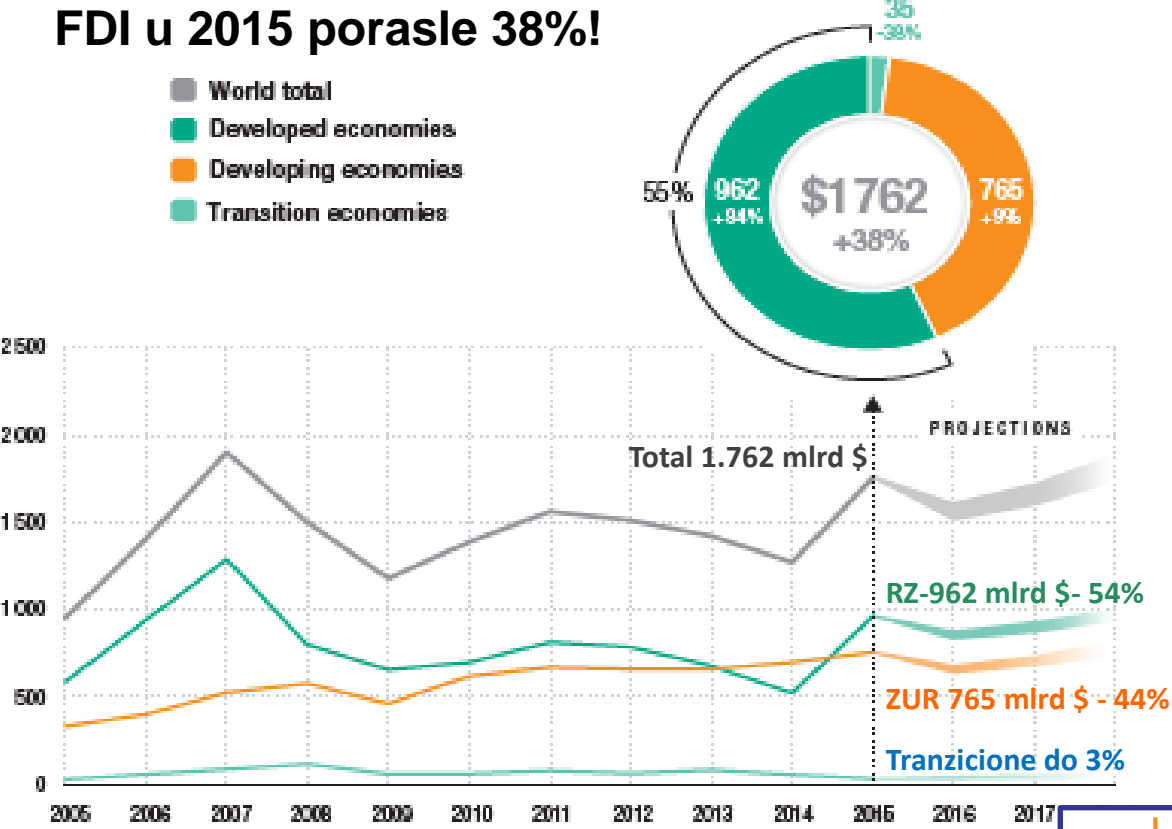
Mogućnosti za: 1.novu zaposlenost (kreiranje novih radnih mjesta) i pozitivan uticaj na druge investicije (nove aktivnosti); 2.nove tehnologije – TT i institucionalnog znanja; 3. rast izvoza;

2. Strana pomoć:

-novac, roba i tehnologija.

WORLD INVESTMENT REPORT UNCTAD 2016, FDI INFLOWS

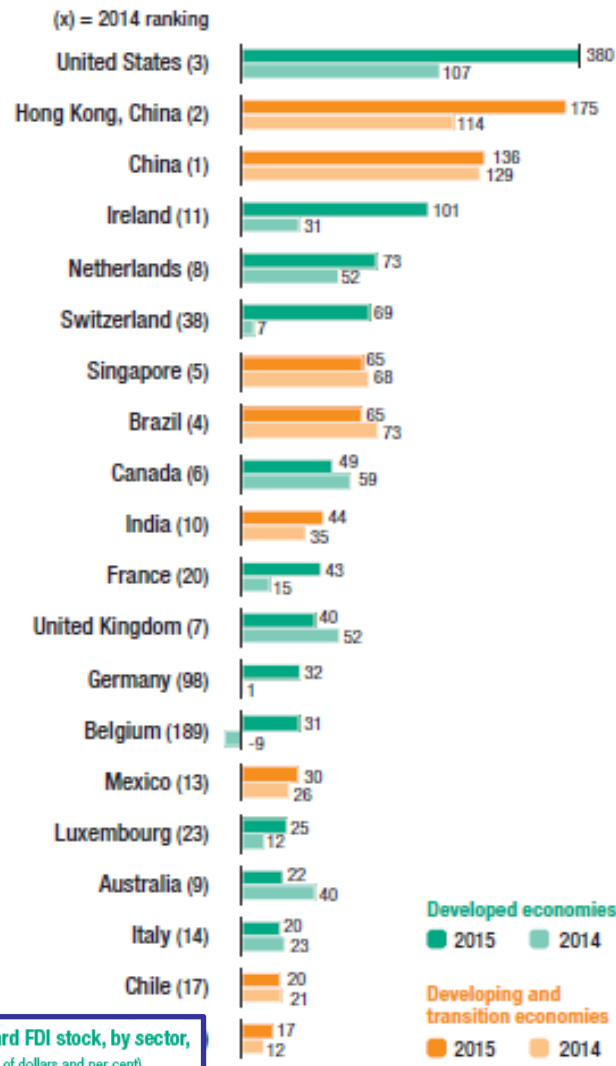
Figure 1. Global FDI inflows by group of economies, 2005–2015, and projections, 2016–2018 (Billions of dollars and per cent)



Source: ©UNCTAD, FDI/MNE database (www.unctad.org/fdistatistics).

**Najveći obim FDI je u uslugama (64%, 27% industrija, primarna proizvodnja 7%, ostalo 2%)
 Globalni tok FDI u RZ je**

Figure 3. FDI inflows, top 20 host economies, 2014 and 2015 (Billions of dollars)



Source: UNCTAD, FDI/MNE database (www.unctad.org/fdistatistics).

Figure 6. Global inward FDI stock, by sector, 2014 (Trillions of dollars and per cent)

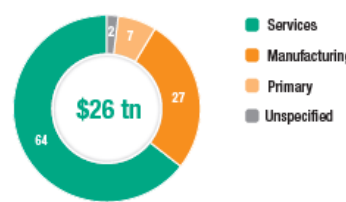


Table 1.

Selected indicators of FDI and international production, 2015 and selected years

Item	Value at current prices (Billions of dollars)				
	1990	2005–2007 (pre-crisis average)	2013	2014	2015
FDI inflows	207	1 418	1 427	1 277	1 762
FDI outflows	242	1 445	1 311	1 318	1 474
FDI inward stock	2 077	14 500	24 533	25 113	24 983
FDI outward stock	2 091	15 104	24 665	24 810	25 045
Income on inward FDI	75	1 025	1 526	1 595	1 404
<i>Rate of return on inward FDI</i>	4.4	7.3	6.5	6.7	6.0
Income on outward FDI	122	1 101	1 447	1 509	1 351
<i>Rate of return on outward FDI</i>	5.9	7.5	6.1	6.3	5.6
Cross-border M&As	98	729	263	432	721
Sales of foreign affiliates	5 101	20 355	31 865	34 149	36 668
Value added (product) of foreign affiliates	1 074	4 720	7 030	7 419	7 903
Total assets of foreign affiliates	4 595	40 924	95 671	101 254	105 778
Exports of foreign affiliates	1 444	4 976	7 469	7 688	7 803
Employment by foreign affiliates (thousands)	21 454	49 565	72 239	76 821	79 505
Memorandum					
GDP	22 327	51 288	75 887	77 807	73 152
Gross fixed capital formation	5 072	11 801	18 753	19 429	18 200
Royalties and licence fee receipts	29	172	298	311	299
Exports of goods and services	4 107	15 034	23 158	23 441	20 861

Source: ©UNCTAD.

Terminologija: od TNC ka MNE

- **TNK** – kapital jedne zemlje u većem broju država, a kod **MNK** kapital je vlasništvo porijeklom iz više zemalja (teorijski pristup)
- **Transnational corporations (TNCs)** are incorporated or unincorporated enterprises comprising parent enterprises and their foreign affiliates. A parent enterprise is defined as an enterprise that controls assets of other entities in countries other than its home country, usually by owning a certain equity capital stake. ([http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Transnational-corporations-\(TNC\).aspx](http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Transnational-corporations-(TNC).aspx)).

Mapping MNE ownership structures (Multinational enterprises – MNEs)

- Common types of complexity in internal MNE ownership structures are **lengthy ownership chains with multiple cross-border links**, ownership hubs and shared ownership structures. Ownership of affiliates is expressed in shareholdings, which provide cash flow rights and voting rights. **Control** is the ability to exercise voting rights to affect strategic management decisions. In the internal ownership structure of MNEs, control generally coincides with (direct or indirect) majority ownership. However, **MNEs can exercise control over affiliates even when they have a minority stake.**
- **MNE ownership structures are made up of a parent entity and its affiliate companies, which can be in the MNE home country or in host countries**, and ownership links with varying levels of equity ownership that determine the degree of control that the parent entity can ultimately exercise over each affiliate.

3.6. Klasifikacija savremenih tržišnih ekonomija

- Po klasifikaciji IMF-a, koji prati 190 zemalja, osnovna podjela je na:
 - grupaciju **razvijenih ekonomija** (Advanced economies – 35 - EA, G7, other) i
 - grupaciju **rastućih tržišta i zemalja u razvoju** (Emerging market and developing economies) koju čini 155 zemalja i koje se dalje mogu geografski grupisati u više podgrupa (geografske podgrupe)
- **Central and Eastern Europe** - 14 countries: Albania, Bosnia and Herzegovina, Bulgaria, Croatia, Hungary, Kosovo, Latvia, Lithuania, FYR Macedonia, **Montenegro**, Poland, Romania, Serbia, and Turkey.

Klasifikacija zemalja (i teritorija) po nivou razvoja (Svjetska banka, 2016)

KLASIFIKACIJA ZEMALJA PREMA DOHOTKU - 2016		GNI per capita in US\$	zemalja	NPR.
Low income (L)	Zemlje sa niskim dohotkom	<= 1,005 \$	31	Niger, S.Koreja ..
Lower middle income (LM)	Zemlje nižeg srednjeg dohotka	1,006-3,955	53	Indija, Moldavija, UA, KS*
Upper middle income (UM)	Zemlje višeg srednjeg dohotka	3,956-12,235	56	Kina, Zapadni Balkan bez KS*, HR, BG; TR; RU
High income (H)	Zemlje visokog dohotka	> 12,235 \$	78	EU - RO & BG; US, CA,
<i>World Bank, Atlas methodology</i>			218	

Klasifikacija je izvršena na bazi podataka GNI/pc i obuhvata 215 zemalja i teritorija (koje imaju više od 30.000 stanovnika I imaju carinsku autonomiju, iako nisu nezavisne države, članice UN, npr. Kosovo).

KLASIFIKACIJA ZEMALJA (I TERITORIJA) PO KATEGORIJI ZADUŽENOSTI (SVJETSKA BANKA)

1. IDA zemlje (zemlje sa niskim dohotkom)	1.035 \$/pc ili manje, bez finansijske sposobnosti da pozajmljuju od IBRD). IDA krediti su veoma povoljni, mogu biti I beskamatni, uz grantove, za programe pomoći, u cilju podsticanja ekonomskog razvoja I unpređenja uslova života – 59 zemalja u 2016.
2. IBRD zemlje (Zemlje srednjeg dohotka)	zemlje srednjeg dohotka koje mogu povlačiti kredite IBRD, tj. koje imaju finansijski potencijal (kreditnu sposobnost) – 69 zemalja u 2016. godini
3. Tzv. mješovite ekonomije (Blend countries)	koje imaju nizak dohodak, koji ih klasifikuje da mogu povući povoljne IDA kredite, ali su kreditno sposobne, tako da mogu I da povuku IBRD kredit. – 16 zemalja
Posebna kategorija su - prezadužene, siromašne zemlje (HIPC – Heavily indebtedness poor countries)	39 zemalja (od kojih 33 iz pod-saharske Afrike I nekoliko zemalja južne Amerike) koje imaju oko 650 mil stanovnika. Njihov prosječan GNI/pc je 844 \$. Imaju visoku stopu siromaštva i predmet su posebne podrške IMF-a i Svjetske banke (koja uključuje I otpis dijela dugova).

NEKE ZEMLJE NISU NA LISTI ZADUŽENIH ZEMALJA!!

HIPC

- Posebna kategorija zemalja su **prezadužene, siromašne zemlje** (HIPC – *heavily indebtedness poor countries*)
- u 2012. godini, po klasifikaciji Svjetske banke, tu spada 39 zemalja (od kojih 33 iz pod-saharske Afrike i nekoliko zemalja južne Amerike) koje imaju oko 650 mil stanovnika.
- Njihov prosječan GNI/pc je **717 \$**. Imaju visoku stopu siromaštva i predmet su posebne podrške IMF-a i Svjetske banke (koja uključuje i otpis dijela dugova). Kod ovih zemalja ratio odnos duga prema izvozu dostiže preko 200% (debt-to-exports exceeded 200-250%) ili odnos duga prema budžetskim prihodima prelazi 280% (ratio of debt-to-government revenues exceeded 280%).

Navedene klasifikacije za izabrane zemlje:

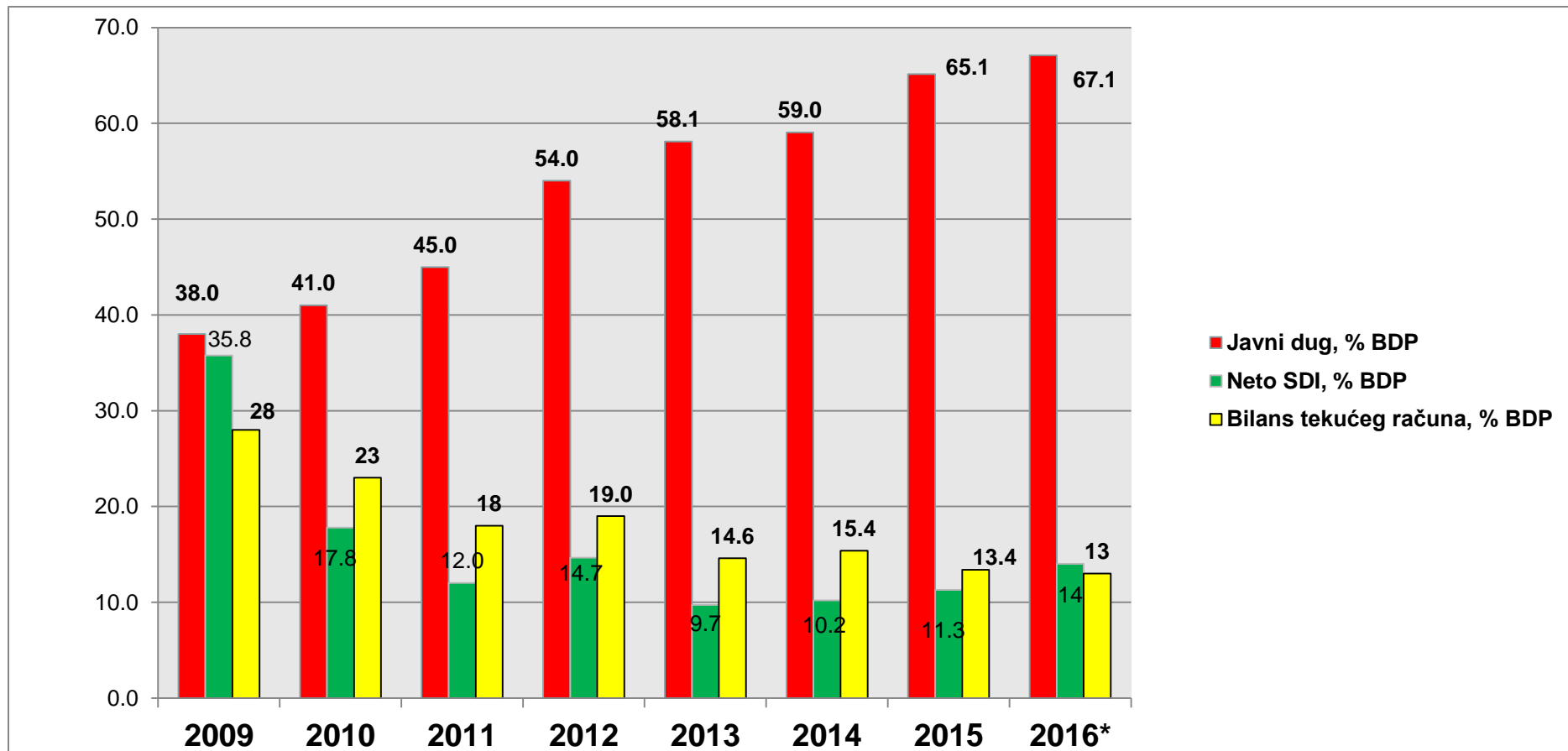
WB country code	Europe and Central Asia - selected economies (mostly - SER , developing only)	Upper middle income in 2016 (4.086 – 12.615 \$/pc, out of 56 countries)	Lending category
ALB	Albania	4.050	IBRD
ARM	Armenia	lower middle income/ 3.720	Blend
AZE	Azerbaijan	6.050	IBRD
BIH	Bosnia and Herzegovina	4.650	Blend
GEO	Georgia	lower middle income / 3.280	Blend
KSV	Kosovo	lower middle income / 3.640	IDA
MKD	Macedonia, FYR	4.690	IBRD
MNE	MONTENEGRO	6.940	IBRD
SRB	Serbia	5.280	IBRD
TUR	Turkey	10.830	IBRD
HRV	Croatia (EU 28)	high income, non OECD/ 13.290	IBRD

PRIMJER:

STRATEGIJA UPRAVLJANJA JAVNIM FINASIJAMA 2016-2020

JAVNI DUG

Izazovi upravljanja javnim dugom



Do 2013, podaci se odnose na državni dug, bez duga JLS, a za 2014-15. kalkulacija se odnosi na javni dug (državni dug+dug JLS – depoziti MF)

Zemlja se smatra prezaduženom, ako 4 kriterijuma prevazilaze standarde i to:

INDIKATOR - CG	2013	2014	2015
Izvoz (roba i usluga)	1.391,6	1.388,14	1539,2
Otplata duga	286,0	490,23	568,67
Kamate	71,27	78,9	86,25
BDP	3.327,1	3.424,9	3625,0
Spoljni dug	1.433,0 (43%)	1.561,7 (45%)	1.956,36 /54%
DRŽAVNI DUG	1.933,0	1.942,0	2.276,7
Dug JLS		128,0	142,18
Depoziti MF		-49,0	-57,25
JAVNI DUG		2.022,0	2.361,6
Izdate garancije		307,54	315
UKUPNO		2.329,74	2.676,6
1. Učešće stanja duga u BDP NIJE preko 80%;	58% - OK	56,7% - OK	66,1% - OK
2. stanje duga da nije preko 220% izvoza;	3061 > 1933 OK	(1.388,14*2,2) > 1.942,9 = 3.053 > 1.942,9 OK	3386,2 > 2.361,6 OK
3. učešće otplate duga i kamata u izvozu preko 30%;	357,3/1391 = 21% OK	569,13/1388,14 = 35%	(568,67+86,25)/ 1539,2 = 43%
4. učešće otplate i kamate u BDP preko 8% (Annual Debt Service Ratio not to exceed 8%) of GDP	2,12%+6,71% = 8,83% - OK..	2,28%+13,8% = 15,36%	2,4%+15,7% = 18,1%

- Učešće stanja duga u BDP preko 80%;
- stanje duga preko 220% izvoza;
- učešće otplate duga kamata u izvozu preko 30%;
- učešće otplate i kamate u BDP preko 8%.

WB methodology
“Debt Reporting System”

Strategija upravljanja javnim finansijama CG 2016-2020

I. SUSTAINABLE FISCAL FRAMEWORK, PLANNING AND BUDGETING OF PUBLIC SPENDING (IN ORDER TO STRENGTHEN MTBF, BUDGET PROGRAMMING AND TRANSPARENT CAPITAL BUDGETING);

1. MID-TERM BUDGETARY FRAMEWORK, INCLUDING THE FISCAL STRATEGY

1. Preparation and adoption of the Fiscal strategy

- Preparation of the fiscal policy measures plan in the case of deviation of the main fiscal aggregates from the levels specified with numerical fiscal rules
- Training for medium-term budgetary planning process
- Preparation of Guidelines for better connection between strategic goals of the Government with the goals of the budget's programmes
- Establishment of the standard (minimum request and quality level) for preparation of sector strategies
- Enhanced planning and presentation of multiannual commitment in the budget
- Further development of the IT support for (mid-term) budget planning

2. PREPARATION OF THE ANNUAL BUDGET

- Gap analysis of current legislation and procedures in the budget policy area and improve national legislation for efficient budget programming process,
- AP for implementation of programme budget, with detailed measures
- Preparation of the manuals for programme budget development, with performance indicators of programmes and sub-programmes
- Trainings, Further development of IT for the budget programming
- improve the transparency of the budget through its better visualization

3. PREPARATION OF THE CAPITAL BUDGET

- Improve the Capital budget planning within the medium-term budget planning process
- introduction of phases in capital projects in the process of preparation and planning of the capital budget (preparation phase and construction phase of the projects)
- detailed presentation of the projects of capital budget, including its economic classification
- improve the capital budget justification in section showing the total estimated value of the project and the time-frame for completion of the project
- Training; Further development of IT support;

1. ODRŽIVI FISKALNI OKVIR, PLANIRANJE I BUDŽETIRANJE JAVNE POTROŠNJE

1.1. Srednjoročni budžetski okvir, uključujući i fiskalnu strategiju

NAZIV INDIKATORA	2014	2017	2020
Udio novih srednjoročnih sektorskih strategija koje uključuju procjenu troškova za njihovu implementaciju, uključujući i potencijalna donatorska sredstva	60%	80%	100%
Prosječno odstupanje između limita budžetskih izdataka utvrđenih srednjoročnim budžetskim okvirom i stvarnih budžetskih rashoda planiranih godišnjim zakonom o budžetu	9%	7%	5%
Broj službenika obučenih za srednjoročno planiranje bazirano na principu od "vrha ka dnu"	0	52	72

1.2. PRIPREMA GODIŠNJEG BUDŽETA

Udio potrošačkih jedinica prvog nivoa koje u svojim budžetskim zahtjevima obezbjeđuju sveobuhvatne informacije o očekivanim učincima trošenja zahtijevanih sredstava	40%	75%	100%
Nivo informacija o učinku uključenih u planiranje budžeta	Definisani nazivi programa svih potrošačkih jedinica	Razvijena programska struktura kod svih budžetskih korisnika uključujući misije potrošačkih jedinica, definisane opise i ciljeve programa	Kreiran set indikatora za sve programe kako bi se pratila uspješnost ostvarivanja ciljeva
Broj službenika obučenih za planiranje i praćenje rashoda u skladu sa principima programskog budžetiranja	0	100	130

1.3. KAPITALNI BUDŽET

Nivo detalja u javnoj prezentaciji kapitalnog budžeta	Projekti u kapitalnom budžetu PRIKAZANI grupisani po oblastima (obrazovanje, zdravstvo, kultura, sport,,)	Prikaz po svim pojedinačnim projektima koji se realizuju u budžetskoj godini	Prikaz po pojedinačnim projektima i fazama realizacije projekta
Odnos stvarne kapitalne potrošnje u tekućoj godini u poređenju sa planom kapitalnog budžeta	70%	80%	90% ⁵⁸

2. IZVRŠENJE BUDŽETA			
2.1. Ubiranje prihoda			
Rast udjela podnešenih elektronskih poreskih prijava (porez na dobit, PDV)	27%	50%	80 %
Uspješno implementirano zakonodavstvo EU koje se tiče zajedničkog tržišta EU	Završen proces skringinga	Pregovori u poglavlju 16 otvoreni (Poreska politika)	Implementirane planirane aktivnosti iz Programa pristupanja C 16 - Poreska politika
Broj održanih obuka/radionica/seminara i broj obučeni trenera i eksperata vezano za EU standarde koji se odnose na unapređenje poslovnih procesa	0	Održano minimum 8 obuka/radionica/seminara. Obučeno minimum 5 trenera i 5 eksperata.	Poreska uprava spremna da implementira pravnu tekovinu EU
Udio ubranog prihoda od poreza u odnosu na planirane poreske prihode u godišnjem zakonu o budžetu	100%	100%	100%
Udio prihoda od PDV-a u BDP	13,5%	13%	13%
2.2. JAVNE NABAVKE			
Nivo usklađenosti i kompletiranja zakonodavnog okvira u postupcima javnih nabavki sa EU zakonodavstvom	Otvoreni pregovori u pregovaračkom poglavlju 5	Otvoreni pregovori u pregovaračkom poglavlju 5	Implementirane planirane aktivnosti iz Programa pristupanja - poglavlje 5
Prosječan broj ponuđača koji učestvuju u javnim nadmetanjima	3,1 ponuda po tenderu	3,2	3,8
Udio korišćenja elektronskih javnih nabavki u ukupnom broju ugovora o javnim nabavkama tokom godine	0% (Ne postoji sistem elektronskih javnih nabavki)	0% (Ne postoji sistem elektronskih javnih nabavki)	70%
2.3. REFORMA ODJELJENJA ZA UPAVLJANJE JAVNIM DUGOM, ANALIZU ZADUŽENOSTI, UPRAVLJANJE GOTOVINOM I SARADNJU SA INOSTRANSTVOM			
Troškovi servisiranja javnog duga kao udio u BDP	2.2 %	2.5 %	2.3 %
Razlika između planiranog i ostvarenog nivoa duga javnog sektora	1.5%	1.5%	1.5%

3. RAZVOJ SISTEMA UNUTRAŠNJIH FINANSIJSKIH KONTROLA

3.1. Upravljanje javnim finansijama na efikasan, ekonomičan, efektivan i transparentan način na nivou individualnih potrošačkih jedinica

Naziv indikatora	2014	2017	2020
Procenat ministarstava koja su formalno delegirala odgovornosti i ovlašćenja menadžerima što unapređuje menadžersku odgovornost	6,25%	30%	90%
Procenat budžetskih korisnika na centralnom i lokalnom nivou koji dostavljaju godišnji izvještaj o finansijskom upravljanju i kontroli	69%	80%	95%
Prosječan broj imenovanih unutrašnjih revizora po jedinici	1,76	2	2,7
Procenat imenovanih i sertifikovanih unutrašnjih revizora	60%	75%	90%
Procenat imenovanih sertifikovanih revizora koji imaju kontinuirani profesionalni razvoj	0%	70%	90%
Procenat implementiranih i djelimično implementiranih preporuka unutrašnje revizije do kraja navedene godine, a koje su date u prethodnoj godini	48%	55%	70%
Procenat ministarstava koja izvještavaju godišnje u skladu sa metodologijom za nadgledanje učinka	0% (metodologija ne postoji)	5% (pilot ministarstva)	95%

4. TRANSPARENTNO FINANSIJSKO IZVJEŠTAVANJE I RAČUNOVODSTVO

4.1. Zamjena gotovinskog računovodstva i finansijskog izvještavanja sa obračunskim

Naziv indikatora	2014	2017	2020
Obučene računovođe u javnom sektoru vezano za obračunsko računovodstvo (na osnovu CIPFA metodologije)	0	40	80
Implementiran registar imovine i sistem dvojnog računovodstva za imovinu	Otpočeo razvoj registra imovine	Podaci o imovini unijeti u registar	Implementiran registar imovine i sistem dvojnog računovodstva za imovinu

4.2. USAGLAŠENOST SA ESA 2010

Naziv indikatora	2014	2017	2020
Institucionalna klasifikacija usklađena sa ESA 2010 metodolo	Važeća institucionalna klasifikacija u nac.računima nije usklađena sa ESA 2010 metodologijom	Institucionalna klasifikacija u skladu sa pravilima koje predviđa ESA 2010	Institucionalna klasifikacija u skladu sa ESA 2010 pravilima (uz kontinuiranu reviziju u saradnji sa Eurostatom)
Izmijenjen kontni okvir	Ek. Klasifikacija samo u određenim segmentima	Budžetski proces se realizuje shodno izmijenjenom kontnom okviru	Ekonomska klasifikacija u skladu sa kontnim okvirom predviđenim ESA 2010
Definisana procedura izvještavanja unutar sektora države u skladu sa zahtjevima ESA 2010 metodologije	nekompatibilno sa ESA 2010	djelimično	potpuno u skladu sa Eurostatom

5. KAPICITET DRI DA ZAODOVOLJI STANDARDE INTOSAI

5.1. Standardizacija procesa vršenja finansijske revizije, revizije pravilnosti i revizije uspjeha u skladu sa ISSAI standardima

Unaprijeđen obuhvat revizorskih izvještaja: završnog računa budžeta i individualnih izvještaja	70%	75%	85%
Broj planiranih revizija godišnje	18	20	23
Broj organizovanih obuka/seminara/radionica za revizore i broj trenera za obuku revizorskog kadra	0	Organizovano minimum 5 obuka i obučeno 5 trenera	Potpuna primjena ISSAI standarda
Stepen do kojeg DRI primjenjuje standarde u cilju osiguravanja kvaliteta revizorskog rada (SIGMA)	3 (od 5)	4 (od 5)	5 (od 5)