

THIRD INTERNATIONAL SCIENTIFIC CONFERENCE
KNOWLEDGE BASED SUSTAINABLE ECONOMIC DEVELOPMENT

ERAZ 2017



June 8, 2017
Metropol Palace Hotel*****
Belgrade, Serbia
www.eras.org.rs

CONFERENCE PROCEEDINGS



THIRD INTERNATIONAL SCIENTIFIC CONFERENCE

ERAZ 2017

***KNOWLEDGE BASED SUSTAINABLE ECONOMIC
DEVELOPMENT***

CONFERENCE PROCEEDINGS

***Conference is supported by the Ministry of Education, Science and Technological
Development of Republic of Serbia***



***Belgrade, Serbia
June 8, 2017***

Scientific Committee

1. Christian Tanushev, PhD, Associate Professor, Vice Dean for International Cooperation, Faculty of Management and Administration, University of National and World Economy, Sofia, Bulgaria
2. Dragoljub Janković, PhD, Associate Professor, Dean, Faculty of Business Studies, Mediterranean University, Podgorica, Montenegro
3. Evgenia Yazovskikh, PhD, Associate Professor, Marketing Department, Ural federal University named after the first President of Russia B.N. Yeltsin, Yekaterinburg, Russia
4. Tatjana Kovač, PhD, Assistant Professor, Vice Dean, Faculty of Business and Commercial Sciences, Celje, Slovenia
5. Vesna Milanović, PhD, Full Time Professor, Faculty of International Economics, University John Naisbitt, Belgrade, Serbia
6. Jelena Žugić, PhD, Associate Professor, Vice Dean for Academic Affairs, Finance and International Cooperation, Faculty of Business Studies, Mediterranean University, Podgorica, Montenegro
7. Ivana Simić, PhD, Full Time Professor, Faculty of Economics, University of Niš, Niš, Serbia
8. Galina Mladenova, PhD, Associate Professor, Vice Dean, Faculty of Management and Administration, University of National and World Economy, Sofia, Bulgaria
9. Dragana Bašić, PhD, Associate Professor, Head of the Department of Accounting and Business Finance, Faculty of Economics, University of Banja Luka, Bosnia and Herzegovina
10. Elvis Mujačević, PhD, Full Time Professor, Faculty of Tourism and Hospitality Management Opatija, University of Rijeka, Republic of Croatia
11. Tatjana Dolinšek, PhD, Assistant Professor, Faculty of Commercial and Business Sciences, Celje, Slovenia
12. Gabriela Lobonțiu, PhD, Associate Professor, Faculty of Engineering, Department of Engineering and Technology Management, Technical University of Cluj-Napoca, North University of Baia Mare Centre, Maramures, Romania
13. Edmond Hoxha, PhD, Full Time Professor, Department of Mineral Resources, Faculty of Geology and Mine, Polytechnic University of Tirana, Tirana, Albania
14. Slobodanka Krivokapić, PhD, Associate Professor, Faculty of Business Studies, Mediterranean University, Podgorica, Montenegro
15. Nadežda Fuksová, PhD, Assistant Professor, Slovak University of Technology, Institute of Management, Bratislava, Slovak Republic
16. Yovka Bankova, PhD, Assistant Professor, Department of Marketing and Strategic Planning, University of National and World Economy, Sofia, Bulgaria
17. Stefan O. Grbenic, PhD, Assistant Professor, Institute of Business Economics and Industrial Sociology, University of Technology, Graz, Austria
18. Denis Tomše, PhD, Assistant Professor, Faculty of Commercial and Business Sciences, Celje, Slovenia
19. Tomislav Brzaković, PhD, Associate Professor, Dean, Faculty of Applied Management, Economy and Finance, Belgrade, Serbia
20. Miodrag Brzaković, PhD, Associate Professor, Faculty of Applied Management, Economy and Finance, Belgrade, Serbia
21. Saša Virijević Jovanović, PhD, Associate Professor, Faculty of Applied Management, Economy and Finance, Belgrade, Serbia
22. Fadil Zendeli, PhD, Associate Professor, South East European University, Faculty of Public Administration and Political Sciences, Tetovo, Republic of Macedonia
23. Milica Nestorović, PhD, Assistant Professor, Faculty of Business Studies, University John Naisbitt, Belgrade, Republic of Serbia
24. Đurđica Vukajlović, PhD, Assistant Professor, Faculty of Applied Management, Economy and Finance, Belgrade, Serbia

Organizational Committee:

Vuk Bevanda, PhD, Associate Professor; Nikolina Vrcelj, PhD candidate; Nevena Vrcelj, PhD student; Pavle Brzaković, PhD student, Danijela Rutović, BSc; Ivana Mirčević, BSc; Uroš Mirčević, Ing.; Goran Stevanović, BSc; Ana Rusić, BSc; Marko Vrcelj Photography

Published by:

Faculty of Business Studies, Mediterranean University - Podgorica, Montenegro; 2. University of National and World Economy - Sofia, Bulgaria; 3. Faculty of Commercial and Business Studies - Celje, Slovenia; 4. Faculty of Applied Management, Economics and Finance – Belgrade; Serbia 5. Association of Economists and Managers of the Balkans - Belgrade, Serbia

Printed by: All in One Print Center, Belgrade

Belgrade, 2017

ISBN 978-86-80194-07-3

CIP - Каталогизacija у публикацији -
Народна библиотека Србије, Београд

338.1(082)
330.3(082)
336(082)
005(082)
007:004(082)

INTERNATIONAL Scientific Conference Knowledge Based Sustainable Economic Development ERAZ 2017 (2017 ; Beograd) (3) Conference Proceedings / Third International Scientific Conference Knowledge Based Sustainable Economic Development ERAZ 2017, Belgrade, Serbia, June 8, 2017. - Belgrade [etc.] : Association of Economists and Managers of the Balkans - UdEkoM Balkan [etc.], 2017 (Beograd : All in one business center). - XX, 675 str. : graf. prikazi, table ; 29 cm

Tiraž 100. - Napomene i bibliografske reference uz tekst. - Registar. - Bibliografija uz svaki rad. - Abstracts.

ISBN 978-86-80194-07-3 (AEMB)

a) Економија - Зборници b) Привредни развој - Зборници c) Финансије - Зборници d) Менаџмент - Зборници e) Информациона технологија - Зборници
COBISS.SR-ID 241076748

CONTENTS

IS THERE A BALANCE BETWEEN THE POTENTIAL OF NATIONAL INNOVATIVE CAPACITY AND THE NUMBER OF THEIR INNOVATION PERFORMANCE? ANALYSIS OF THREE BALKAN STATES	2
Slagjana Stojanovska	
PRIJEVARE U SUSTAVU POREZA NA DODANU VRIJEDNOST KAO PREDIKATNO DJELO PRANJA NOVCA	14
Sonja Cindori	
Ana Zakarija	
MEDIJSKI ZAKONI REPUBLIKE SRBIJE U SAGLASJU SA EU ZAKONODAVSTVOM, KROZ VIZURU JAVNE MEDIJSKE USTANOVE RTV VOJVODINE.....	20
Miodrag Koprivica	
Sonja Kokotović	
INSTITUTIONAL DIMENSIONS OF PUBLIC GOVERNANCE IN THE EUROPEAN UNION MEMBER STATES	31
Marzanna Poniatowicz	
Ryta Dziemianowicz	
Aneta Kargol-Wasiluk	
PROBLEM ISTRAŽIVANJA LUCASOVOG PARADOKSA: ZAŠTO JOŠ NEMAMO ODGOVOR?.....	45
Tajana Toš Bublic	
Mislav Kvesić	
PRIVREDNE AKTIVNOSTI U REPUBLICI SRBIJI.....	51
Milica Nestorović	
UTJECAJ ULAGANJA U ISTRAŽIVANJE I RAZVOJ NA HRVATSKO GOSPODARSTVO	59
Lorena Škuflić	
Danijel Mlinarić	
Marko Družić	
PROBLEM FISKALNE DECENTRALIZACIJE - PRIMJER FEDERACIJE BIH.....	72
Željko Rička	
THE QUASI-MARKETS AS A MECHANISM FOR STIMULATION THE COMPETITION IN THE PUBLIC SECTOR.....	87
Maya Tsoklinova	
EARLY JOB INSECURITY AND UNEMPLOYMENT: A THEMATIC ANALYSIS OF INTERVIEWS WITH TWO GENERATIONS IN BULGARIA.....	93
Veneta Krasteva	

MATRIČNI ASPEKTI EFEKATA OSIGURANJA PRINOSA U VOĆARSTVU KAO PREDUSLOV MEĐUNARODNE TRŽIŠNE KONKURENTNOSTI.....	100
Mirjana Landika	
Vanja Sredojević	
Radmila Bojanić	
KOMASACIJA – TEMELJ AGROBIZNIS STRATEGIJE.....	106
Žarko Nestorović	
Milan Trifković	
IPARD PROGRAM U FUNKCIJI RAZVOJA AGROBIZNISA U BOSNI I HERCEGOVINI I SRBIJI.....	114
Miralem Jahić	
Pašaga Avdić	
Radivoj Prodanović	
CENE DOBRIN V TRGOVINAH NA DROBNO: PRIMERJAVA MED SLOVENIJO IN SRBIJO	122
Anton Vorina	
Zorana Kostić	
АКТУЕЛНЕ ДРУШТВЕНО-ЕКОНОМСКЕ ТЕНДЕНЦИЈЕ	130
Слободан Н. Брацановић	
SIVA EKONOMIJA I OFF-SHORE POSLOVANJE SA OSVRTOM NA CRNU GORU.....	142
Anđela Kostić	
Dražen Raičković	
PORESKI RAJEVI: PROBLEM ZAKONA ILI MORALNOSTI.....	151
Nataša Marjanović	
EX-ANTE FINANCIAL ANALYSIS AS A TOOL FOR A COMPANY DECLINE PREDICTION	159
Katarína Fedorková	
KRITERIJUMI ZA DONOŠENJE INVESTICIONIH ODLUKA U SAVREMENOM POSLOVANJU.....	172
Vuk Bevanda	
Aleksandra Živaljević	
Dragana Trifunović	
PRIMENA LINEARNOG PROGRAMIRANJA U KREIRANJU OPTIMALNOG INVESTICIONOG PORTFOLIA OSIGURAVAJUĆEG DRUŠTVA	180
Miloš Milošević	
COMPARISON OF INVESTMENT PROFITABILITY REGARDING THE INSTRUMENT USED FOR MEASURING THE TELECOMMUNICATION LINES IN DIFFERENT COUNTRIES	199
Darko Pirtovšek	
Romana Padovnik Rajšter	

VOLUNTARY FORMS OF PENSION PLANS IN POLAND	207
Kamila Stańczak-Strumiłło	
VAŽNOST CILJEVA I SOCIJALNO-POLITIČKIH NAČELA OPOREZIVANJA U FUNKCIJI OSTVARENJA PRAVEDNOSTI PRILIKOM OPOREZIVANJA DOHOTKA OD NESAMOSTALNOG RADA I SAMOSTALNE DJELATNOSTI.....	217
Emina Jerković	
FINANCIJSKA PISMENOST STUDENATA NA SVEUČILIŠTU U MOSTARU.....	230
Sanella Palac	
Mirela Mabić	
Damir Lucović	
FINANCIRANJE TERORIZMA I NJEGOV UTJECAJ NA GLOBALNA FINANCIJSKA KRETANJA.....	238
Elvis Mujačević	
Margareta Kraljić	
PROFITABILNOST BANKARSKOG SEKTORA –UPOREDNA ANALIZA BOSNE I HERCEGOVINE I HRVATSKE.....	246
Dragana Tadić Živković	
ANALYSIS OF BANK SENSITIVITY TO INTEREST RATES CHANGES	253
Zdenka Poláková	
UPRAVLJANJE KAMATNIM RIZICIMA U BANKARSKOM SISTEMU	263
Tamara Vesić	
Miloš Nikolić	
UTICAJ PRIMENE OSNOVA ZA ODMERAVANJE ELEMENATA FINANSIJSKIH IZVEŠTAJA NA REZULTAT PREDUZEĆA	275
Ana Milijić	
UZROCI I POSLEDICE FINANSIJSKOG NEIZVEŠTAVANJA O INTELEKTUALNOM KAPITALU.....	283
Tatjana Jovanović	
DOPRINOS INFORMACIONIH TEHNOLOGIJA U UNAPRIJEĐENJU RAČUNOVODSTVENE I REVIZORSKE PRAKSE	290
Anđela Kostić	
Dražan Raičković	
KOMPARATIVNO RAČUNOVODSTVO.....	298
Nevenka Nićin	
Anka Bulatović	
Admir Galijatović	
THE DEBATE ON PRUDENCE IN ACCOUNTING: DOES THE DEBATE ON PRUDENCE END OR DOES IT NOT.....	306
Hristina Oreshkova	
CORRUPTION AT CUSTOMS: A LITERATURE REVIEW	326

Mikayel Robert Badalyan.....	326
HOW COACHING IS CRUCIAL FOR ENHANCING WOMEN INCOME GENERATING CAPACITY.....	336
Nebal Al Maaitah	
WOMEN ENTREPRENEURSHIP IN INDIA: A PATH TO EMANCIPATION AND ECONOMIC EMPOWERMENT THROUGH FIGHT FOR A CHANGE	343
Shikta Singh	
Beyat Pragnya Rath	
ORGANIZACIONE PROMENE – SADRŽAJ, PRIRODA I IZVORI	350
Nikolina Vrclj	
Andrea Bučalina Matić	
Vesna Milanović	
SAVREMENI PRISTUPI STRATEGIJSKOM MENADŽMENTU.....	359
Pavle Brzaković	
Dina Lazarević	
Aleksandra Kuprešanin	
OPREDELJUJUĆE KARAKTERISTIKE USPEŠNIH MENADŽERA	365
Marija Janošik	
Aleksandar Brzaković	
Željko Ondrik	
DOBER VODJA - VEČJA UČINKOVITOST ZAPOSLENIH.....	375
Mateja Kapitler	
OBUKA I MOTIVACIJA ZAPOSLENIH KAO DEO UPRAVLJANJA LJUDSKIM RESURSIMA.....	381
Maja Ilić	
Nevena Ćurić	
Tijana Đukić	
DRUŠTVENE MREŽE KAO INSTRUMENT ZA PRIBAVLJANJE I SELEKCIJU ZAPOSLENIKA.....	391
Lidija Lesko Bošnjak	
Mirela Mabić	
TIPOVI ORGANIZACIONIH PROMENA – OSNOVNI ALAT ZA USPEŠNO UPRAVLJANJE PROMENAMA.....	397
Nevena Vrclj	
Nikolina Vrclj	
Aleksandra Jagodić Rusić	
MANAGEMENT AT NETWORK UNIVERSITIES: RUSSIA’S EXPERIENCE.....	407
Evgeniya Yazovskikh	
Oksana Yatsenko	

АНАЛИЗ, ПРОГНОЗИРОВАНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМИ РИСКАМИ.....	412
Левашов Сергей Петрович	
BREND POSLODAVCA KAO FAKTOR KONKURENTSKE PREDNOSTI	419
Goran Pavlović	
Jovana Savić	
Nevena Vrclj	
POTROŠAČKE NAVIKE GENERACIJE Y I GENERACIJE X U SEGMENTU ROBE ŠIROKE POTROŠNJE U SREDIŠNJOJ HRVATSKOJ	428
Mateja Popović	
Toni Ganjto	
Aleksandar Piljek	
ZELENI MARKETING ZA ODRŽIVI RAZVOJ U EVROPSKOJ UNIJI.....	438
Saša Virijević Jovanović	
Dragan Doljanica	
SPACE SIZE AND HOTEL PREFERENCE.....	445
Ekrem Tufan	
Atila Yüksel	
Begüm Bahar Mermerci	
KARAKTERISTIKE RAZVOJA KRUZING TURIZMA U CRNOJ GORI	455
Nikola Konjević	
SWOT ANALYSIS PROCESS IN TOURISM INDUSTRY	463
Tülay Güzel	
Figen Sevinç	
Aytekin Sığırtaç	
RIZIČNOST VELIKOG UDJELA DEVIZNOG PRIHODA OD TURIZMA U BDP-U REPUBLIKE HRVATSKE	469
Suzana Đorđević	
Toni Ganjto	
Vedran Vrenko	
SUSTAINABLE TOURISM STUDIES AND EXTERNALITIES IN CROATIAN TOURISM DEVELOPMENT.....	475
Jasmina Gržinić	
ОДРЖЛИВ ТУРИЗАМ КАКО ЕФЕКТИВНА АЛАТКА ЗА ОДРЖЛИВ РЕГИОНАЛЕН РАЗВОЈ.....	487
Marija Karaeva	
Vesna Goceva	
Biljana Cvetanovska Gugoska	

ODRŽIVOST ZELENOG TURIZMA REPUBLIKE HRVATSKE	501
Željka Borzan	
Darija Ivanković	
LITERARY TOURISM AS A SUCCESSFUL PRACTICE OF IMPLEMENTING SUSTAINABLE TOURISM IN SLOVENIA	507
Jasna Potočnik Topler	
GLOBALIZACIJA I ULOGU KOJU BI TREBALA ODIGRATI	512
Gordana Bilbilovska	
Ivana Bilbilovska	
INNOVATION POTENTIAL: STRUCTURE, ASSESSMENT, OPTIMIZATION	521
Elizaveta Baranova	
THE DEGREE OF UTILIZATION OF INFORMATION SYSTEMS IN THE ERP SYSTEMS OF CABLE INDUSTRY IN SERBIA	529
Miladin Kalinić	
Radovan Vladislavljević	
Časlav Kalinić	
SPOZNAJNI SUSTAV POSLOVNE INTELIGENCIJE: MIT ILI STVARNOST?.....	539
Vanja Bevanda	
INTEGRACIJA SAVREMENIH TEHNOLOGIJA U NASTAVNOJ PRAKSI NA PRIMERU UPOZNAVANJA UČENIKA SA OSNOVNIM STATISTIČKIM POJMOVIMA	551
Miroslava Mihajlov Carević	
Lazar Kopanja	
Nebojša Denić	
INTEROPERABILNOST KLINIČKIH INFORMACIONIH SISTEMA.....	561
Bogdan Mirković	
Igor Popović	
EFIKASNOST ELEKTRONSKOG POSLOVANJA ZDRAVSTVENIH ORGANIZACIJA U KONTEKSTU CLOUD COMPUTING-A.....	568
Tatjana Boshkov	
Žarko Rađenović	
Anđela Pantić	
PRIMENA INFORMACIONO-KOMUNIKACIONIH INOVACIJA ZA OSOBE SA OŠTEĆENJEM SLUHA.....	577
Dina Lazarević	
Aleksandra Kuprešanić	
Maja Ilić	
INFORMACIONO-KOMUNIKACIONE TEHNOLOGIJE I KREIRANJE ZNANJA KAO OSNOVE ODRŽIVOG EKONOMSKOG RAZVOJA	584
Marijana Vidas-Bubanja	

Snežana Popovčić-Avrić

**OBRAZOVANJE KAO KLJUČNA DETERMINANTA RAZVOJA - ULOGA
INFORMACIONIH SISTEMA I BIBLIOTEKA U OBRAZOVNOM PROCESU.....593**

Helena Lajšić

3D PRINTER SMART TATTOO.....606

Emilija Šipka

**POLITIČKA KULTURA U STVARANJU BIZNIS ASPEKTA POLITIČKOG SISTEMA
REPUBLIKE SRBIJE611**

Slobodan Petrović

**KONTROLA I SPREČAVANJE ZLOUPOTREBE BOLOVANJA I OTKAZ UGOVORA O
RADU U VEZI SA ZLOUPOTREBOM BOLOVANJA617**

Aleksandra Jovanović

POZITIVISTIČKI KONCEPT PRAVNE DRŽAVE I PROBLEM MORALNOSTI.....626

Srđan Budisavljević

**INTEGRACIJA EU REGULATIVE U OBLASTI ZAŠTITE ŽIVOTNE SREDINE I
ODRŽIVOG RAZVOJA U REPUBLICI SRBIJI.....631**

Miloš Mihajlović

Aleksandra Jovanović

**PROCEDURAL ASPECTS OF DECISION-MAKING OF THE GENERAL MEETINGS OF
THE EUROPEAN STRUCTURES FOR ECONOMIC ASSOCIATION636**

Asen Vodenicharov

BETWEEN TWO WORLDS, MINORITY VS. MAJORITY641

Lucian Săcălean

Boglárka Gáll

**ISTORIJSKI RAZVOJ I PRAVNO REGULISANJE GRAĐANSKOPRAVNIH ODNOSA
KOJI NASTAJU PROUZROKOVANJEM ŠTETE TREĆEM LICU648**

Danijela Despotović

Sanja Maksimović

**ПРАВНАТА ДРЖАВА И ВЛАДЕЕЊЕТО НА ПРАВОТО - ОСНОВНА ДЕТЕРМИНАНТА
ЗА НАПРЕДОК НА ДРЖАВАТА655**

Васко Стамевски

Иван Ефремовски

Елизабета Стамевска

**ULOGA EVROPSKE UNIJE U TRANSFORMACIJI BEZBEDNOSTI ZAPADNOG
BALKANA.....663**

Milica Ćurčić

Jelena Dinić

FINANCIRANJE TERORIZMA I NJEGOV UTJECAJ NA TURIZAM672

Margareta Kraljić

Elvis Mujačević

RISK MANAGEMENT IN THE FIELD OF PHARMACEUTICAL CARE: DESCRIPTIVE INDICES AND DEDUCTIONS BASED ON BIG DATA	679
Anastasia Politi	
RAZLIKE U POGLEDU ODGOVORNOSTI ZA ISPUNJENJE OBAVEZA IZ HIPOTEKARNE OBVEZNICE I SEKJURITIZOVANIH HIPOTEKARNIH HARTIJA OD VREDNOSTI.....	680
Nikola Krstić	
АКТУЕЛНОСТИ И ПРОБЛЕМИ ЗАШТИТЕ ПРАВА ПУТНИКА У ВАЗДУХОПЛОВНОМ ПРАВУ ЕВРОПСКЕ УНИЈЕ.....	682
Irena Radumilo	
ESTIMATING THE DISCOUNT FOR LACK OF LIQUIDITY USING TRADING FRICTIONS OF STOCKS IN SMALL MARKETS: THE EX-YU COUNTRIES CASE	684
Stefan O. Grbenic	
DO THE INDIVIDUAL AUDITOR'S CHARACTERISTICS AND THE LIABILITY REGIME AFFECT THE AUDITOR'S ASSESSMENT OF TASK COMPLEXITY? EXPERIMENTAL EVIDENCE	686
Marco Haid	
Sabine Graschitz	
Claudia Müller	
GRADSKA BIBLIOTEKA-KREATOR ZNANJA LOKALNE ZAJEDNICE	688
Šejla Kadribašić	

Index of Authors

A

Admir Galijatović, 298
Aleksandar Brzaković, 365
Aleksandar Piljek, 428
Aleksandra Jagodić Rusić, 397
Aleksandra Jovanović, 617, 631
Aleksandra Kuprešanin, 359, 577
Aleksandra Živaljević, 172
Ana Milijić, 275
Ana Zakarija, 14
Anastasia Politi, 679
Andrea Bučalina Matić, 350
Anđela Kostić, 142, 290
Anđela Pantić, 568
Aneta Kargol-Wasiluk, 31
Anka Bulatović, 298
Anton Vorina, 122
Asen Vodenicharov, 636
Atila Yüksel, 445
Aytekin Sığirtmaç, 463

B

Begüm Bahar Mermerci, 445
Beyat Pragnya Rath, 343
Biljana Cvetanovska Gugoska, 487
Bogdan Mirković, 561
Boglárka Gáll, 641

C

Claudia Müller, 686

Č

Časlav Kalinić, 529

D

Damir Lucović, 230
Danijel Mlinarić, 59
Danijela Despotović, 648
Darija Ivanković, 501
Darko Pirtovšek, 199
Dina Lazarević, 359, 577
Dragan Doljanica, 438

Dragana Tadić Živković, 246
Dragana Trifunović, 172
Dražen Raičković, 142, 290

E

Ekrem Tufan, 445
Elizaveta Baranova, 521
Elvis Mujačević, 238, 672
Emilija Šipka, 606
Emina Jerković, 217
Evgeniya Yazovskikh, 407
Елизабета Стамевска, 655

F

Figen Sevinç, 463

G

Goran Pavlović, 419
Gordana Bilbilovska, 512

H

Helena Lajšić, 593
Hristina Oreshkova, 306

I

Igor Popović, 561
Ivana Bilbilovska, 512
Иван Ефремовски, 655

J

Jasmina Gržinić, 475
Jasna Potočnik Topler, 507
Jelena Dinić, 663
Jovana Savić, 419

K

Kamila Stańczak-Strumiłło, 207
Katarína Fedorková, 159

L

Lazar Kopanja, 551
 Lidija Lesko Bošnjak, 391
 Lorena Škuflić, 59
 Lucian Săcălean, 641
 Левашов Сергей Петрович, 412

M

Maja Ilić, 381, 577
 Marco Haid, 686
 Margareta Kraljić, 238, 672
 Marija Janošik, 365
 Marija Karaeva, 487
 Marijana Vidas-Bubanja, 584
 Marko Družić, 59
 Marzanna Poniatowicz, 31
 Mateja Kapitler, 375
 Mateja Popović, 428
 Maya Tsoklinova, 87
 Mikayel Robert Badalyan, 326
 Miladin Kalinić, 529
 Milan Trifković, 106
 Milica Ćurčić, 663
 Milica Nestorović, 51
 Miloš Mihajlović, 631
 Miloš Milošević, 180
 Miloš Nikolić, 263
 Miodrag Koprivica, 20
 Miralem Jahić, 114
 Mirela Mabić, 230, 391
 Mirjana Landika, 100
 Miroslava Mihajlov Carević, 551
 Mislav Kvesić, 45

N

Nataša Marjanović, 151
 Nebal Al Maaitah, 336
 Nebojša Denić, 551
 Nevena Ćurić, 381
 Nevena Vrclj, 397, 419
 Nevenka Nićin, 298
 Nikola Konjević, 455
 Nikola Krstić, 680
 Nikolina Vrclj, 350, 397

O

Oksana Yatsenko, 407

P

Pašaga Avdić, 114
 Pavle Brzaković, 359

R

Radivoj Prodanović, 114
 Radmila Bojanić, 100
 Radovan Vladislavljević, 529
 Romana Padovnik Rajšter, 199
 Ryta Dziemianowicz, 31

S

Sabine Graszitz, 686
 Sanella Palac, 230
 Sanja Maksimović, 648
 Saša Virijević Jovanović, 438
 Shikta Singh, 343
 Slagjana Stojanovska, 2
 Slobodan Petrović, 611
 Snežana Popovčić-Avrić, 584
 Sonja Cindori, 14
 Sonja Kokotović, 20
 Srđan Budisavljević, 626
 Suzana Đorđević, 469
 Слободан Н. Брацановић, 130

Š

Šejla Kadribašić, 688

T

Tajana Toš Bublic, 45
 Tamara Vesić, 263
 Tatjana Boshkov, 568
 Tatjana Jovanović, 283
 Tijana Đukić, 381
 Toni Ganjto, 428, 469
 Tülay Güzel, 463

V

Vanja Bevanda, 539

Vanja Sredojević, 100
Vedran Vrenko, 469
Veneta Krasteva, 93
Vesna Goceva, 487
Vesna Milanović, 350
Vuk Bevanda, 172
Васко Стамевски, 655

Z

Zdenka Poláková, 253

Zorana Kostić, 122

Ž

Žarko Nestorović, 106
Žarko Rađenović, 568
Željka Borzan, 501
Željko Ondrik, 365
Željko Rička, 72

P R E F A C E

Economic development refers to the improvement of activities in the economy, which leads to progressive changes in the socio-economic structure and the rising of living standards. Given that the objective of sustainable economic development is elimination of poverty, inequality and unemployment - thus leading to social inclusion and improvement of the quality of life; it is necessary in analysis of this important issue apply extremely multidisciplinary approach.

Faculty of Business Studies, Mediterranean University - Podgorica, Montenegro; University of National and World Economy - Sofia, Bulgaria; Faculty of Commercial and Business Studies - Celje, Slovenia; Faculty of Applied Management, Economics and Finance - Belgrade, Serbia and the Association of Economists and Managers of the Balkans have recognized following issue and organized in Belgrade on June 8, 2017 at the Hotel Metropol Palace with the support of the Ministry of Education, Science and Technological Development of Republic of Serbia – Third international scientific conference titled: *Knowledge based sustainable economic development - ERAZ 2017*.



The conference objective was to bring together academic community (experts, scientists, engineers, researchers, students and others) and publication of their scientific papers for the purpose of popularization of science and their personal and collective affirmation. The unique program combined interactive discussion and other forms of interpersonal exchange of experiences and presentation of the latest scientific developments in following areas.

- Microeconomics and macroeconomics,
- Economic policy,
- International Economics and Trade,
- International Business,
- Economic diplomacy,
- Lobbying,
- Globalization,
- European business,
- Modern management and innovation,
- Business and Public Finance,
- Fiscal policy,
- Stock exchange and financial markets,
- Risk management,
- Insurance and reinsurance companies,
- Financial Management and Banking,
- Modern forms of entrepreneurship and investment,
- Investment Management,
- Enterprise and Learning,
- Women and Entrepreneurship,
- Corporate entrepreneurship,
- Agribusiness Strategy,
- Marketing and trade,
- Marketing services,
- Marketing of non-profit sector,
- Research in marketing,
- Marketing in education,
- Marketing in sport,
- Marketing in culture,
- Accounting and auditing,
- Quality management,
- Labor law,
- Business law,
- The role of the rule of law in the country's progress,
- Human rights and protection of minorities,
- Legal aspects of EU integration,
- Intellectual Property Law,
- The reform of corporate law in countries in transition,
- CEFTA,
- Ecology and energy,
- Renewable energy,
- Energetic efficiency,
- Information technology and business intelligence,
- The use and integration of new technologies,
- E-society and E-learning,
- Sustainable tourism,
- Hospitality

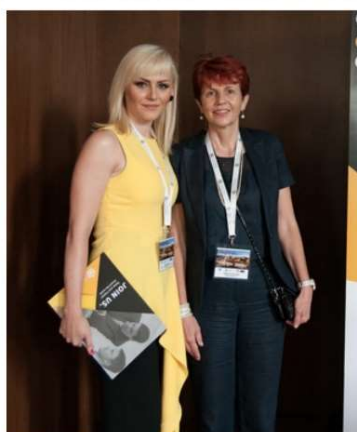
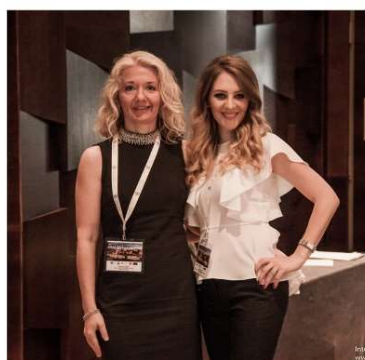
The conference was opened by Miodrag Brzaković - PhD, associate professor at the Faculty of Applied Management, Economics and Finance - Belgrade, Serbia. Also in the opening session of the conference participants were welcomed by Vuk Bevanda - PhD, president of the Organizing Committee of ERAZ 2017 – 3rd international scientific conference and associate professor at the Faculty of Business Studies, John Naisbitt University from Belgrade, Serbia.

Participation in the conference took a total of **132 researchers with the paper-** representing:

- 17 different countries,
- 46 different universities,
- 45 eminent faculties,
- 5 scientific institutes,
- 10 colleges,
- various ministries, local governments, public and private enterprises, multinational companies, associations, etc.

In the Conference Proceedings of the ERAZ 2017 conference **77 papers and 6 abstracts** have been published on more than **650 pages**.

1. Albania
2. Austria
3. Bosnia and Herzegovina
4. Bulgaria
5. Croatia
6. Greece
7. Hungary
8. India
9. Macedonia
10. Montenegro
11. Poland
12. Romania
13. Russia
14. Serbia
15. Slovakia
16. Slovenia
17. Turkey



Participating universities

1. Alfa BK Univerzitet, Beograd, Srbija
2. Athens University of Economics and Business, Athens, Greece
3. Aydın Adnan Menderes University, Aydın, Turkey
4. Bartın Canakkale Onsekiz Mart University, Canakkale, Turkey
5. Comenius University in Bratislava, Bratislava, Slovakia
6. Džon Nezbit Univerzitet, Beograd, Srbija
7. Evropski Univerzitet, Brčko, Bosna i Hercegovina
8. Graz University of Technology, Austria
9. KIIT University, India
10. Panevropski univerzitet „Apeiron“, Banja Luka, Bosna i Hercegovina
11. Petru Maior University of Tîrgu-Mureş, Romania
12. Polytechnic University of Tirana, Albania
13. Slobomir P Univerzitet, Bijeljina, Bosna i Hercegovina
14. South-Western University, Blagoevgrad, Bulgaria
15. Sveučilište J. J. Strossmayera u Osijeku, Osijek, Hrvatska
16. Sveučilište Jurja Dobrile u Puli, Pula, Hrvatska
17. Sveučilište u Zagrebu, Hrvatska
18. Technical University of Cluj-Napoca, North University of Baia Mare Centre, Maramures, Romania
19. Transbaikal State University, Chita, Russia
20. University of Banja Luka, Bosnia and Herzegovina
21. University of Bialystok, Poland
22. University of Economics in Bratislava, Slovakia
23. University of Forestry, Sofia, Bulgaria
24. University of Gdańsk, Poland
25. University of Innsbruck, Austria
26. University of Maribor, Brežice, Slovenia
27. University of Miskolc, Hungary
28. University of Mostar, Bosnia and Herzegovina
29. University of National and World Economy (UNWE), Sofia, Bulgaria
30. Univerzitet „Goce Delčev“, Štip, Makedonija
31. Univerzitet Metropolitan, Beograd, Srbija
32. Univerzitet PIM, Banja Luka, Bosna i Hercegovina
33. Univerzitet Privredna akademija, Novi Sad, Srbija
34. Univerzitet u Beogradu, Srbija
35. Univerzitet u Novom Sadu, Srbija
36. Univerzitet u Prištini, Srbija
37. Univerzitet u Zenici, Bosna i Hercegovina
38. Univerzitet za poslovne studije, Banja Luka, Bosna i Hercegovina
39. Univerzitet u Kragujevcu, Srbija
40. Univerziteta u Nišu, Srbija
41. Ural federal University named after the first President of Russia B. N. Yeltsin, Russia
42. Veleučilište Baltazar, Zaprešić, Hrvatska
43. Veleučilište Lavoslav Ružička u Vukovaru, Hrvatska
44. Европски Универзитет - Р. Македонија, Скопје, Македонија
45. МСУ Гаврило Романович Державин, Битола, Македонија
46. ФГБОУ ВПО «Курганский государственный университет», г. Курган, Россия

Participating Faculties

1. Ekonomski fakultet Sveučilište u Zagrebu, Hrvatska
2. Ekonomski fakultet Univerziteta u Nišu, Srbija
3. Ekonomski fakultet Zenica, Univerzitet u Zenici, Bosna i Hercegovina
4. Ekonomski fakultet, Skopje, Makedonija
5. Ekonomski fakultet, Univerzitet u Kragujevcu, Kragujevac, Stbija
6. Faculty for Economics, University of Mostar, BiH

7. Faculty of Business Management, University of Economics in Bratislava, Slovakia
8. Faculty of Business Studies, Mediterranean University, Podgorica, Montenegro
9. Faculty of Economics and Management, University of Bialystok, Poland
10. Faculty of Economics and Tourism "Dr. Mijo Mirković", University Jurja Dobrile in Pula, Pula, Croatia
11. Faculty of Economics, University of Banja Luka, Bosnia and Herzegovina
12. Faculty of Finance and Accounting; University of National and World Economy (UNWE), Sofia, Bulgaria
13. Faculty of Geology and Mine, Polytechnic University of Tirana, Albania
14. Faculty of International Economics, University John Naisbitt, Belgrade, Serbia
15. Faculty of Tourism at Canakkale Onsekiz Mart University, Canakkale, Turkey
16. Faculty of Tourism, Bartın Canakkale Onsekiz Mart University, Turkey
17. Faculty of Tourism, University of Maribor, Brežice, Slovenia
18. Fakultet bezbednosti, Univerzitet u Beogradu, Srbija
19. Fakultet ekonomije i turizma "Dr. Mijo Mirković", Sveučilište Jurja Dobrile u Puli, Hrvatska
20. Fakultet tehničkih nauka, Univerzitet u Novom Sadu, Srbija
21. Fakultet za biznis ekonomija, Skopje, Makedonija
22. Fakultet za ekonomiju i inženjerski menadžment u Novom Sadu, Srbija
23. Fakultet za ekonomiju, IT menadžment i kreativnu produkciju, Univerzitet Metropolitan, Beograd, Srbija
24. Fakultet za finansije, bankarstvo i reviziju, Univerzitet Alfa, Beograd, Srbija
25. Fakultet za informacione tehnologije, Slobomir P Univerzitet, Bijeljina, Bosna i Hercegovina
26. Fakultet za matematiku i računarske nauke, Alfa BK Univerzitet, Beograd, Srbija
27. Fakultet za mediteranske poslovne studije Tivat, Crna Gora
28. Fakultet za poslovne studije, Beograd, Srbija
29. Fakultet za pravne i poslovne studije dr Lazar Vrkatić, Novi Sad, Srbija
30. Fakultet za pravo, bezbednost i menadžment Konstantin Veliki, Niš, Srbija
31. Fakultet za primenjeni menadžment, ekonomiju i finansije, Univerzitet Privredna akademija u Novom Sadu, Srbija
32. Fakultet za turizam i ugostiteljstvo, Opatija, Hrvatska
33. Građevinski fakultet Subotica, Srbija
34. KIIT School Of Management, KIIT UNIVERSITY, India
35. Kusadasi Faculty of Tourism at Aydın Adnan Menderes University, Aydın, Turkey
36. Law Faculty at the South-Western University, Blagoevgrad, Bulgaria
37. Pedagoški fakultet u Sarajevu, Bosna i Hercegovina
38. Pravni fakultet - Džon Nezbit Univerzitet, Beograd, Srbija
39. Pravni fakultet u Novom Sadu, Univerzitet u Novom Sadu, Srbija
40. Pravni fakultet, Sveučilište J. J. Strossmayera u Osijeku, Hrvatska
41. Pravni fakultet, Sveučilište u Zagrebu, Hrvatska
42. Pravni fakultet, Univerzitet u Nišu, Srbija
43. Prirodno-matematički fakultet, Univerziteta u Novom Sadu, Srbija
44. Univerzitetska jedinica NUBRS Banja Luka, Bosna i Hercegovina
45. Економски факултет Косовска Митровица, Универзитет у Приштини, Србија

Participating Institutes

1. Institute for the Study of Societies and Knowledge at Bulgarian Academy of Sciences, Sofia, Bulgaria
2. Institute of Business Economics and Industrial Sociology, Working Group of Management Control, Accounting and Finance, Graz University of Technology, Austria
3. Institute of Economic Sciences, Comenius University in Bratislava, Slovakia
4. Institute of Management, Slovak University of Technology, Bratislava, Slovak Republic
5. Institute of Social Sciences, Tourism Management, Canakkale, Onsekiz Mart University Canakkale, Turkey

Participating Colleges

1. Bartın Vocational School, Travel Tourism and Recreational Services, Bartın Turkey
2. Beogradska poslovna škola – Visoka škola strukovnih studija, Beograd, Srbija
3. High School for Catering, Hospitality and Tourism, Celje, Slovenia
4. Higher School of Economics, Moscow, Russia
5. Niška poslovna škola strukovnih studija, Niš, Srbija
6. School of Management, Department of Accounting, Auditing and Taxation, University of Innsbruck, Austria
7. Visoka škola strukovnih studija za menadžment i poslovne komunikacije, Sremski Karlovci, Srbija
8. Visoka škola za ekonomiju i upravu, Beograd, Srbija
9. Visoka škola za poslovnu ekonomiju i preduzetništvo, Srbija
10. Vocational college, Celje, Slovenia

Other Participating Institutions

Association of Economists and Managers of the Balkans, Belgrade, Serbia; "Finans Plus" d.o.o. - Podgorica, Crna Gora; JP EPS Ogranak Đerdap, Kladovo, Srbija; JZU Bolnica "Sveti vračevi" Bijeljina, Bosna i Hercegovina; M:tel Banja Luka, Banja Luka, Bosna i Hercegovina; Ministarstvo finansija, Porezna uprava, Zagreb, Republika Hrvatska; Ministarstvo za finansije, Skopje, Makedonija; Ministry of Local Self Government – Bureau for Regional Development, Macedonia; Ministry of Local Self Government, Macedonia; U-M-F Training, Macedonia; Zavod za zapošljavanje Brčko Distrikta, Brčko, Bosna i Hercegovina



IS THERE A BALANCE BETWEEN THE POTENTIAL OF NATIONAL INNOVATIVE CAPACITY AND THE NUMBER OF THEIR INNOVATION PERFORMANCE? ANALYSIS OF THREE BALKAN STATES

IMA LI RAVNOTEŽE IZMEĐU POTENCIJALA NACIONALNIH INOVATIVNIH KAPACITETA I BROJA NJIHOVIH INOVACIJSKIH IZVEDBI? ANALIZA TRI BALKANSKE DRŽAVE

Slagjana Stojanovska¹

Abstract: *This article examines the balance between the national innovative capacity and the flow of innovation performance through the example of Macedonia, Serbia and Turkey. The national innovative capacity depends on the strength of numerous innovation drivers that are heavily rooted in its environment, in areas such as the business sophistication, technological readiness, the scientific and technical labor force, investments of government and private sector or university-industry collaboration in R&D activities, which together determine the country's potential to produce the output innovation. Understanding the complexity of the national innovation capacity and the important role of innovation in competitiveness, we first employed relevant innovation indicators of the date available from 2013, 2014 and 2015 Global Competitiveness Report (GCR). Then we selected output innovation indicators from European Innovation Scoreboard (EIS) for the same period. Finally, we measured and compared the scores of national innovation performance in relation of the scores of national innovation capacity in order to assess whether there is a balance between them. If the innovation capacity has a higher score compared to the innovative output, it means that countries have better innovation capability in terms of production output innovation. The findings suggest that in three Balkan countries this ratio is not balanced and that they produce less output innovations in terms of their good innovative capability.*

Key words: *Innovation capacity, output innovation, balance*

Sadržaj: *Ovaj članak istražuje ravnotežu između nacionalnih inovativnih kapaciteta i tijeka inovacijskih performansi kroz primjer Makedonije, Srbije i Turske. Nacionalni inovativni kapacitet ovisi o snazi brojnih inovativnih pokretača koji su duboko ukorijenjeni u svom okruženju, na područjima kao što su sofisticiranost poslovanja, tehnološka spremnost, znanstvena i tehnička radna snaga, ulaganja vladinog i privatnog sektora ili suradnja sveučilišta i industrije u aktivnosti istraživanja i razvoja, koje zajedno određuju potencijal zemlje za proizvodnju inovacije. Razumijevajući složenost nacionalnih inovacijskih kapaciteta i važnu ulogu inovacija u konkurentnosti, prvo smo upotrijebiti odgovarajuće inovativne pokazatelje iz baze podataka raspoloživih za 2013, 2014 i 2015 iz Globalnog izvještaja konkurentnosti (GCR). Zatim, smo odabrali izlazne inovativne indikatore iz Europskog inovacijskog indikatora (EIS) za isto razdoblje. Konačno, mjerimo i uspoređujemo rezultate nacionalnih inovacijskih izvrsenja u odnosu na rezultate nacionalnih inovacijskih kapaciteta s ciljem da procijenimo da li postoji ravnoteža između njih. Ako inovacijski kapacitet ima viši rezultat u sporedbi s rezultatima inovativnih performanca, to znači da zemlje imaju bolju inovacijsku sposobnost u smislu proizvodnje inovacija. Rezultati pokazuju da kod triju*

¹ Fakultet za biznis ekonomija, Skopje, Makedonija

balkanskih zemalja taj odnos nije uravnotežen zato što one proizvode manje inovativnih izlaza u odnosu na njihove dobre inovativne sposobnosti.

Ključne reči: *Inovativne sposobnosti, inovativne performanse, ravnoteža*

1. INTRODUCTION

In the modern innovation theory the innovation is viewed as a collective activity. It takes place within the context of a wider system which includes enterprises, universities and government research institutes and interactions between these the innovation process actors, which produce, distribute and make use of the new knowledge. Such a system is called the National innovation system (NIS) (Freeman, 1987; Lundvall, 1992; Nelson, 1993). The linkages in the NIS can take the form of joint research, personnel exchanges, cross patenting, purchase of equipment and a variety of other channels. The innovative performance of NIS depends to a large extent of how these actors relate to each other as elements of a collective system of knowledge creation and use as well as the technologies they use. Hence, it is widely accepted that the NIS are vital to long-term economic growth and competitiveness (Furman et al., 2002; Furman and Hayes, 2004) but also in generating competitive advantage for manufacturers and service sectors. For policy-makers, an understanding of the national innovation system can help identify leverage points for enhancing innovative performance and overall competitiveness (national and companies level).

From micro-perspective the innovation deals primarily with a firm's implementation issues. Many definitions of innovation, including the OECD (2005) definition, have Schumpeter's definition as a foundation which covers five areas: product innovation, process innovation, marketing innovation, input innovation, and organizational innovation. According to the OECD (2005) "An innovation is the implementation of a new or significantly improved product (good or service), or process, a new marketing method, or a new organisational method in business practices, workplace organisation or external relations... The minimum requirement for an innovation is that the product, process, marketing method or organisational method must be new (or significantly improved) to the firm (OECD, 2005, p. 46)". Oriented on a practitioner's viewpoint, this approach conceptualizes innovation as the application of a solution for commercial purposes that can take many forms, including adaptations of products and incremental improvements to processes. Thus, today the innovation is seen as non R&D activities, that include innovation changes to services, ways of working and delivery, customer insight and many other forms that has been described as 'hidden innovation' (Roper et al, 2009).

Innovation activities can lead both to the development and implementation of innovations over the short term and to improvements in the innovative capacity of the firm. The firm learns by developing and implementing innovations, gaining valuable inputs from interactions and marketing activity, and improving its innovative capacity through organisational changes. Hence, the innovative capacity includes the availability, quality and interaction of all the role players or participants in the innovation system as well as the degree to which the socio-economic environment of the system is conducive to innovation (Eggink, 2012). For this paper it is important

to distinguish between the categories capacity and performance. Edquist & Zabala (2009) clarify the difference between capacity and performance of innovation with the “input” and “output” concepts (p.4). The capacity (input concept) is what is needed or should be in place for innovation to take place while the performance of the system (output concept) then becomes “what comes out” of the system. In this sense, Wagner-Döbler (2005), states that “input indicators capture what is used to produce knowledge” (p.147) while “output indicators deal with the outcome (impact) of knowledge production” (ibid).

Of particular interest to innovation policy is the effect of innovation on output, productivity and employment, both at the national level and for specific sectors and regions.(OECD, 2005, p. 42)

For this aim the Europe 2020 strategy sets the target of ‘improving the conditions for innovation, research and development’ (European Council, 2010), in particular with the aim of ‘increasing combined public and private investment in R&D to 3 % of GDP’ by 2020 (European Commission, 2014). In order to determine the contribution of innovation to the Europe 2020 strategy, the European Commission (2016) uses the European Innovation Scoreboard (EIS)² – previously Innovation Union Scoreboard (IUS)³. The national innovation system of EU28 and non-EU countries is measured by his the Summary Innovation Index (SII) that summarise the main elements of innovation performance. On other hand, the World Economic Forum’s Global Competitiveness Report (GCR) contributes to an understanding of the key drives that determine economic growth and helps to explain why some countries are more successful than others in raising income levels. The drivers of competitiveness captured by his the Global Competitiveness Index (GCI) are grouped in 12 pillars.

Understanding the relation between innovation capacity and innovation performance is important for researchers, policy-makers and managers of large and small companies. To that end we develop an adequate framework that reflects the comparative structure of the concept national innovation capacity and the framework of the national innovation performance of Macedonia, Serbia and Turkey. For this purpose the data were used from the European Innovation Scoreboard (EIC) and Global Competitiveness Report (GCR).

Slagjana Stojanovska works as assistant professor at the Marketing Management Department at the Integrated Business Faculty (IBF), Skopje. Prior to joining IBF, she had over 25 years experience working in business, journalism and consulting. Her main research interests are company competitiveness, business and marketing planning. With a PhD in economics her knowledge and experience in the business sector has been incorporated in the preparation and implementation of numerous national and international projects. During her consulting career she has prepared over 80 business plans for small businesses in different sectors for Macedonian government “Self employment” projects.

Slagjana has written a book titled as “Creation of competitive businesses in Macedonia” and has published over 25 research papers. Since 2010 she is engaged as professor on the postgraduate and doctoral studies at the Integrated Business Institute (IBI) in Skopje.



² EIS was developed by the European Commission, under the Lisbon Strategy (e.g., that “3% of the EU’s GDP - public and private combined- to be invested in R&D/innovation” by 2020

³ IUS was published for the first time in 2010. From 2016, it was named European Innovation Scoreboard (EIS).

This paper is structured as follows. Next section is Methodology, than followed Analysis and end Conclusion.

2. METHODOLOGY

The empirical analysis that follows is based on the data from both the Executive Opinion Survey, published by the World Economic Forum (WEF) in the Global Competitiveness Reports (GCR) and the European Innovation Scoreboard (EIS) published by European Commission for the period between 2013 and 2015. The WEF survey indicators measure the business community perception of many competitiveness drivers that cannot be measured by hard statistical data. The survey is conducted every year in a large number of countries, with a generally identical set of questions in the range from 1 (worst) to 7 (best) and a clearly defined sample, providing a sound base for analysis. The GCR used the 12 pillar for the measurement of the competitiveness (productivity) rank, among which and the three pillars as Technological readiness (9th pillar), Business sophistication (11th pillar) and Innovation (12th pillar). We aimed these three pillars to reflect the productivity of the concept National Innovative Capacity (NIC). In this paper *the productivity of the NIC refer of the ability of system (a person, interaction of participants and micro environment) to produce useful outputs*. The pillars and corresponding indicators are listed in the Fugure 1. The original WEF scores for the three pillars were aggregated (as simple averages) to the level of one index and presented the final score of the National innovation capacity (NIC) sub-index.

SUB-INDEX NATIONAL INNOVATION CAPACITY (NIC)	
Innovation and sophistication factors	
11th pillar: Business sophistication	12th pillar: Innovation
11.01 Local supplier quantity 11.02 Local supplier quality 11.03 State of cluster development 11.04 Nature of competitive advantage 11.05 Value chain breadth 11.06 Control of international distribution 11.07 Production process sophistication 11.08 Extent of marketing 11.09 Willingness to delegate authority	12.01 Capacity for innovation 12.02 Quality of scientific research institutions 12.03 Company spending on R&D 12.04 University-industry collaboration in R&D 12.05 Gov't procurement of advanced tech products 12.06 Availability of scientists and engineers 12.07 PCT patents, applications/million pop.*
Efficiency enhancers	
9th pillar: Technological readiness	
9.01 Availability of latest technologies	9.05 Fixed-broadband Internet subscr./100 pop
9.02 Firm-level technology absorption	9.06 Int'l Internet bandwidth, kb/s per user
9.03 FDI and technology transfer	9.07 Mobile-broadband subscriptions/100 pop.*
9.04 Individuals using Internet, %*	

Figure 1. Indicative framework of the sub- index National innovation capacity (NIC)

Source: Global Competitiveness Report 2015, p.40

Further, the three GCR's sub-indexes scores we normalized in order to be relevant and comparable with the normalised score of the EIS indicators which have a value of 0-1. So, each score of the GCR sub-index were divided by the number 7 which is the maximum of the best GCR score. For example, the score for the GCR's sub-index Technological readiness is 4.2 (on a scale from 1 to 7), and the final result is 0.6 i.e 0.6 is normalized score (on a scale from 0 to 1). Original GCR's score and the normalised GCR's scores employed in the concept of National Company's Innovation Capacity are presented in Appendix, Table 2.

As innovation is a multifaceted phenomenon and a non-linear process the EIS's indicators give a good overview of the performance of the countries in some of the relevant fields. For the concept National innovation performance (NIP) we use only 8 relevant output innovation indicators (Zabala et al., 2007a) from the 25 indicators employed in the EIS (European Commission, 2016, p. 90-93). According to Edquist and Zabala (2015, p.10) *the innovation output indicators refer to new products and processes, new designs and community trademarks as well as marketing and organizational innovations, which are new to the market and/or new to the firm and are adopted by users*. The corresponding indicators are listed in the Figure 2. The definitions of each output innovation indicators (n=8), are presented in Appendix, Table 1.

The sub-index of the concept National innovation performance is calculated as simple average of the normalized scores of 8 output indicators to the level of one index and presented the final score of the National innovation performance sub-index. The score for each indicator separately are presented in Appendix, Table 2.

SUB- INDEX NATIONAL INNOVATION PERFORMANCE (NIP)	
NIP1. SMEs innovating in-house (% of SMEs)	NIP5. SMEs introducing marketing or organizational innovations (% of SMEs)
NIP2. Community trademarks per billion GDP (in PPP€)	NIP6. Contribution of medium and high-tech products exports to the trade balance
NIP3. Community designs per billion GDP (in PPP€)	NIP7. Knowledge-intensive services exports (as % of total services)
NIP4. SMEs introducing product or process innovations (% of SMEs)	NIP8. Sales of new to market and new to firm innovations (as % of turnover)

Figure 2. Indicative framework of the sub- index National innovation performance (NIP)
Source: European Commission. (2016). European Innovation Scoreboard 2016, p. 90-93.

The scores of the sub- index NIP should help in assessing the ability of the national innovative capacity. If the score for the sub-index NIP is higher than the score of sub-index NIC it means that the NIC has high productivity that stimulates innovation. However, if the score of the sub-index NIC is, relatively speaking, much higher than the score of the sub-index NIP it means that the ability of the NIC to produce innovative output is low despite the effort and many resources that are devoted to stimulate innovation. In other words, this comparative analysis between the NIC and NIP also reflects the extent of the national company's competitive advantage.

3. ANALYSIS

3.1. Analysis of indicators of the sub-index NIP

Following above logic, we start to analyse the three-year average scores (2013-2015) of the eight innovation indicators captured by the concept NIP for Macedonia, Turkey and Serbia, as it is presented in Figure 3. Hence, three-year average of normalized score of the innovation output indicator *SMEs innovating in-house (NIP1)* is the best of Serbia (0.568) followed by Turkey (0.414). Macedonia (0.032) is at the bottom with the lowest score that means that Macedonian SMEs likely not introduced any new or significantly improved products or production processes that have been innovated in-house.

Taking into consideration the score for innovation output indicator *Community trademarks (NIP2)* Serbia (0.129), Macedonia (0.117) and Turkey (0.105) show very low scores. It means that their national companies are not committed to identify the origin of goods and services, to provide a guarantee for consistent quality and use it for publicity and advertising.

The biggest problem for the three country's companies is the indicator *Community designs (NIP3)* because the companies in Macedonia (0.000), Turkey (0.028) and Serbia (0.001) did not show any interest to design their own products.

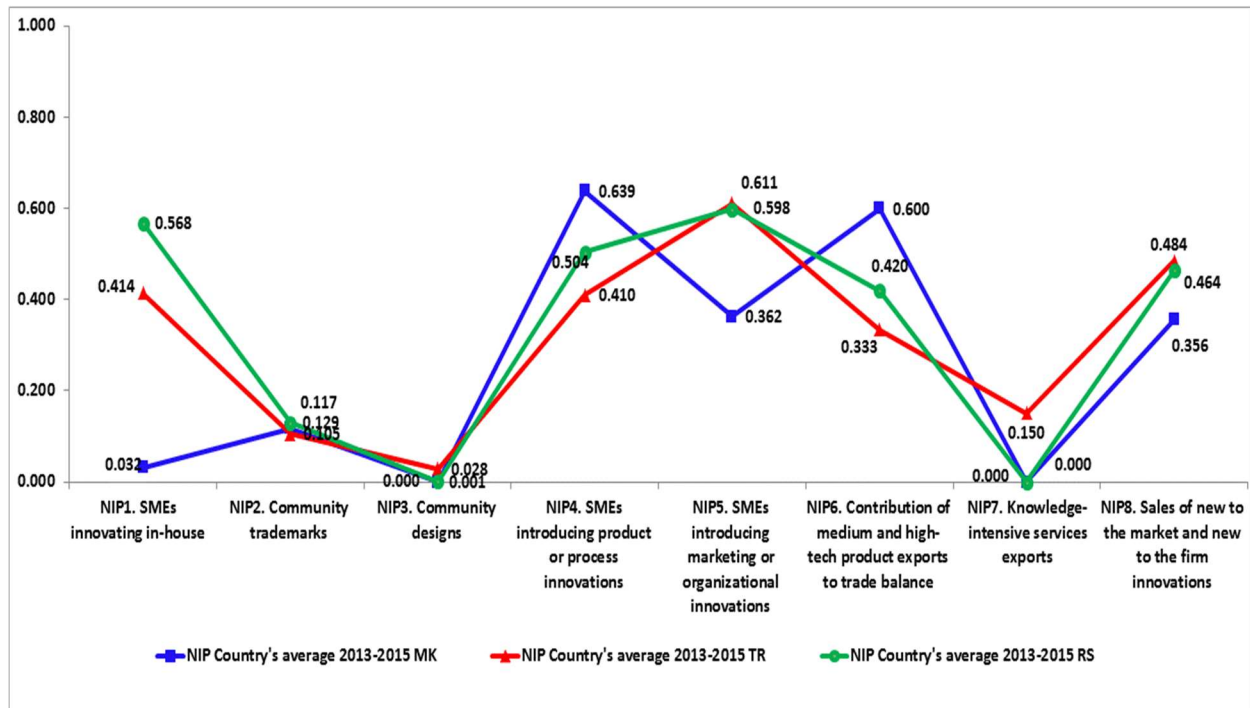


Figure 3. The three-year average scores of output innovation indicators in the sub- index NIP
Source: author's calculations

For the indicator *SMEs introducing product or process innovations (NIP4)* the three-year average score of Macedonia (0.639), Serbia (0.504) and Turkey (0.410) show that this countries taken significant activities in terms of technological innovation such as the introduction of new products (goods or services) and processes. A process innovation implies. introducing either “New or significantly improved methods of manufacturing or producing goods or services”, “New or significantly improved logistics, delivery or distribution methods for company’s inputs, goods or services” or “New or significantly improved supporting activities for company’s processes, such as maintenance systems or operations for purchasing, accounting, or computing”.⁴

Looking at the three- year average normalized scores for indicator *SMEs introducing marketing or organizational innovations (NIP5)* Turkey (0.611) and Serbia (0.598) achieve a higher score than Macedonian score (0.352) but it shows that their SMEs innovate through non-technological innovation.

The scores of the indicator *Contribution of medium and high-tech product exports to trade balance (NIP6)* indicate that the Macedonian strength (0.600) is production of high-tech products and on this basis achieved high export compared with Serbia (0.420) and Turkey (0.333).

⁴ See at http://en.eustat.eus/documentos/datos/PI_metod/INNO-3.1.1_i.asp#axzz4iUAQ7ZOJ

For the output innovation indicator *Knowledge-intensive services exports (NIP7)* the scores of Macedonia (0.000), Serbia (0.000) and Turkey (0.150) indicate low competitiveness of the knowledge-intensive services sector. It means that this sector does not enable the companies and public sector organisations to better innovate and the individual organisations, value chains and industry clusters across all sectors of the economy to improve their performance.

For the eighth and final output innovation indicator *Sales of new to the market and new to the firm innovations (NIP8)* the scores of three-years average of the Turkey (0.484), Serbia (0.464) and Macedonia (0.356) indicates that they realized satisfactory turnover from sales of new or significantly improved products that includes both products which are only new to the firm and products which are also new to the market.

3.2. Analysis of productivity of GCR's sub-indexes in the sub-index NIC

In this section we analyze the three-year average score of the three GCR's sub-indexes of Macedonia, Serbia and Turkey, as it is presented in Figure 4. So, looking at the three-year average normalized score for the GCR's sub-index *Business sophistication (NIC1)* Turkey (0.610) shows a higher level of the business productivity from Macedonia (0.540) and Serbia (0.450).

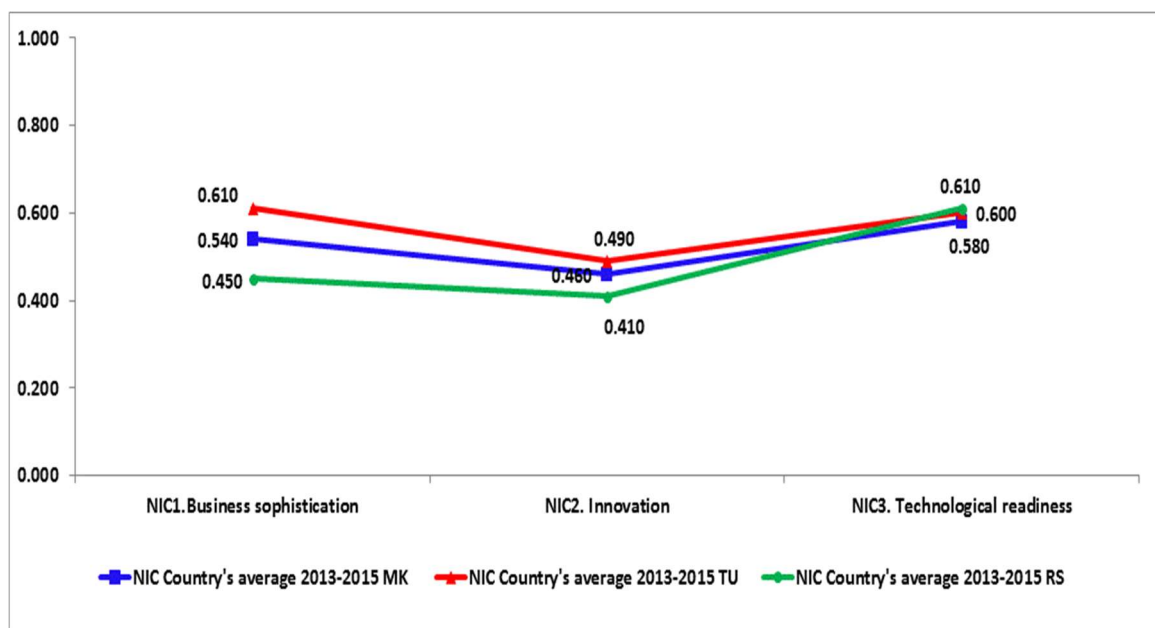


Figure 4. The three-year average scores of the GCR's sub-indexes the sub- index NIC
Source: author's calculations

The three-year average normalized scores of the GCR's sub-index Innovation (NIC2) show that Turkey (0.490) followed by Macedonia (0.460) have a higher level of productivity at the innovation performance compared with Serbia (0.410).

For the three GCR's sub-index *Technological readiness (NIC3)* the three-year average scores of Serbia (0.610), Turkey (0.60) and Macedonia (0.58) show that those countries have good technological readiness. As can be observed in Annex 2, the Macedonia is ranked 63th, Serbia of 51 place and Turkey of 64 place out of 140 countries in 2015.

It is important to keep in mind that the scores of the three pillars of competitiveness separately, tend to reinforce each other, and a weakness in one area often has a negative impact in others. For example, a strong innovation capacity (pillar Innovation) will be very difficult to achieve without a Technological readiness or Business sophistication.

3.3. Comparative analysis among the NIC and NIP

As stated above, in this paper we understand “innovation capacity” as a complex set of relations and interactions between all the role players or participants in the innovation system, which produce, distribute and make use of the new knowledge. It means that innovation capacity reflects it “what is or has been in the system” for innovation to take place (Eggink, 2012, p. 3) including how effectively these participants interact as elements of a collective system of knowledge creation and use thereof for the purpose of ensuring innovation output. In addition to this, as Figure 5 shows Macedonia (0.530), Turkey (0.560) and Serbia (0.490) have very well the three-year (2013-2015) average NIC score but compared to their innovative performance (MK, 0.263; TU, 0.317; RS, 0.335) they does not manage to produce a large enough innovation output.

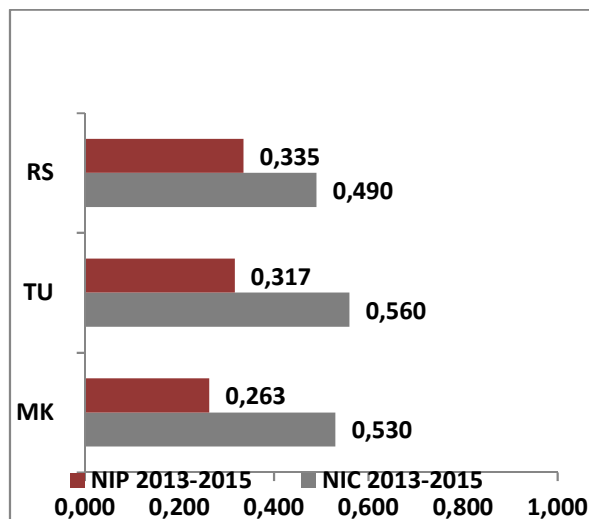


Figure 5. The NIC vs. NIP

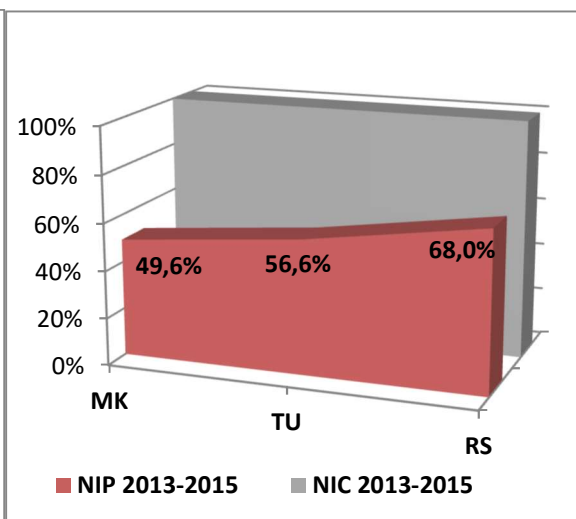


Figure 6. Rate of the NIP

Also, as it can be seen from Figure 6 the Macedonian NIC is far from being adequate, it produces the lowest rate of innovation output (49.6%) compared to Turkey (56.6%) and Serbia (68%). The analysis presented in this paper indicates that the Macedonia and Turkey produce far more standard products using standard methods, while the Serbian NIC advantage comes from the ability to create and then commercialize new products and processes (see Annex 4).

4. CONCLUSIONS

In this paper we research the ability of National innovation capacity (NIC) of Macedonia, Serbia and Turkey to produce innovative products and processes and then to commercialize it, for 2013-2015. For this aim the three GCRs sub-index and eight the EISs output innovation indicators were employed. The NIC is presented by the three GCRs sub-indexes as Technological readiness (9th pillar), Business sophistication (11th pillar) and Innovation (12th pillar). The simple average of the eight innovations output scores is presented the rate of the NIC to produce innovative products and processes and then to commercialize it.

According to the Serbian NIC (0.490) has a weaker innovative capacity in terms of Macedonia (0.530) and Turkey (0.560), but the Serbian NIC can produce a higher rate of innovation output (0.335) compared to Turkish performance (0.317) and Macedonian performance (0.263).

The high rate (68%) of Serbian innovation performance due to the five innovation indicators: SMEs innovating in-house, SMEs introducing product or process innovations, SMEs introducing marketing or organizational innovations, Contribution of medium and high-tech product exports to trade balance and Sales of new to the market and new to the firm innovations.

Although the Macedonia shows strong innovative capacity (0.530) it produces far more standard products using standard methods on account of innovative performance (0.263). The rate (49.6%) of innovation performance due to four innovation indicators: SMEs introducing product or process innovations, Contribution of medium and high-tech product exports to trade balance and Sales of new to the market and new to the firm innovations and Sales of new to the market and new to the firm innovations.

Also, Turkey fails to manage its strong innovative capacity (0.560) and to produce high level of innovation performance (0.317). The rate (56.6%) of innovation performance due to: SMEs innovating in-house, SMEs introducing product or process innovations, SMEs introducing marketing or organizational innovations, Contribution of medium and high-tech product exports to trade balance and Sales of new to the market and new to the firm innovations.

Weaknesses of the NIC of the three countries are Community trademarks, Community designs and Knowledge-intensive services exports.

LITERATURE

1. European Council conclusions 17 June 2010, EUCO 13/10, Brussels, 2010.
2. European Commission, Taking stock of the Europe 2020 strategy for smart, sustainable and inclusive growth, COM(2014) 130 final, Brussels, 2014
3. European Commission. 2016. European Innovation Union Scoreboard, Internal Market Industry, Entrepreneurship and SMEs, European Union.
4. Eggink, M. E. (2012). Innovation System Performance: How to Address the Measurement of a System's Performance, Journal of Innovation & Business Best Practices, IBIMA Publishing
5. Edquist, C. & Zabala, J. M. (2009). "Outputs of Innovation Systems: A European Perspective," [Online], Lund University, (Paper no. 2009/14), [Retrieved May 25, 2017], Available: <https://core.ac.uk/download/pdf/6625497.pdf>
6. Edquist, C. and Zabala-Iturriagoitia, J.M. (2015). The Innovation Union Scoreboard is Flawed: The case of Sweden – not being the innovation leader of the EU, (CIRCLE Working Paper 2015/27). Lund University, Sweden: Centre for Innovation, Research and Competence in the Learning Economy.
7. Freeman, C. (1987), Technology and Economic Performance: Lessons from Japan, Pinter, London.
8. Furman, J.L., Porter, M.E., Stern, S., 2002, The determinants of national innovative capacity, Research Policy, 31(6), 899-933.
9. Furman, J.L., Hayes, R., 2004, Catching up or standing still?: National innovative productivity among 'follower' countries, 1978-1999, Research Policy, 33 (9), 1329-1354.
10. Lundvall, B. A., (1992). National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning. London: Pinter.

11. Nelson R. National Innovation Systems. A Comparative Analysis/ R. Nelson.-New York/Oxford, Oxford University Press, 1993.
12. Roper, S., Hales, CH., Bryson, J., Love, J. (2009). Measuring sectoral innovation capability in nine areas of the UK economy, NESTA Innovation Index project.
13. Wagner-Döbler, W. (2005) The system of research and development indicators: Entry points for information agents. *Scientometrics*, 62(1), pp. 145-153.
14. World Economic Forum, 2015. The Global Competitiveness Report 2015–2016
15. World Economic Forum, 2014. The Global Competitiveness Report 2014–2015
16. World Economic Forum, 2013. The Global Competitiveness Report 2013–2014
17. Zabala-Iturriagoitia, J.M., Voigt, P., Gutiérrez-Gracia, A., Jiménez-Sáez, F. (2007a). Regional innovation systems: how to assess performance. *Regional Studies*, 41 (5),

ANNEX 1: Definition of the EIS's output/performance indicators

NATIONAL INNOVATION PERFORMANCE (NIP)		
Output Indicator (OI)		Interpretation
NIP.1	SMEs innovating in-house (% of SMEs)	This indicator measures the degree to which SMEs that have introduced any new or significantly improved products or production processes have been innovated in-house.
NIP.2	Community trademarks per billion GDP (in PPP€)	Trademarks are an important innovation indicator, especially for the service sector. It fulfills the three essential functions of a trademark: it identifies the origin of goods and services, guarantees consistent quality through evidence of the company's commitment vis-à-vis the consumer, and is a form of communication, a basis for publicity and advertising.
NIP.3	Community designs per billion GDP (in PPP€)	A design is the outward appearance of a product or part of it resulting from the lines, contours, colors, shape, texture, materials and/or its ornamentation.
NIP.4	SMEs introducing product or process innovations (% of SMEs)	Technological innovation, as measured by the introduction of new products (goods or services) and processes, is a key ingredient to innovation in manufacturing activities.
NIP.5	SMEs introducing marketing or organizat. Innovate. (% of SMEs)	This indicator tries to capture the extent that SMEs innovate through non-technological innovation.
NIP.6	Contribution of medium and high-tech products exports to the trade balance	The manufacturing trade balance reveals an economy's structural strengths and weaknesses in terms of technological intensity. It indicates whether an industry performs relatively better (or worse) than total manufacturing and can be interpreted as an indicator of revealed comparative advantage that is based on a country's trade specialisation.
NIP.7	Knowledge-intensive services exports (as % of total services)	This indicator measures the competitiveness of the knowledge-intensive services sector.
NIP.8	Sales of new to market and new to firm innovations (as % of turnover)	This indicator measures the turnover of new or significantly improved products and includes both products which are only new to the firm and products which are also new to the market. The indicator thus captures both the creation of state-of-the-art technologies (new to market products) and the diffusion of these technologies (new to firm products).

ANNEX 4: Rate of the NIP

Country average NIC/NIP	MK				RS				TU			
	2013	2014	2015	AV.*	2013	2014	2015	AV.	2013	2014	2015	AV.
	N.S*	N.S	N.S	N.S.	N.S	N.S	N.S	N.S.	N.S	N.S	N.S	N.S.
NIC average	0.500	0.540	0.550	0.530	0.470	0.500	0.54	0.490	0.550	0.570	0.570	0.560
NIP average	0.255	0.268	0.267	0.263	0.357	0.349	0.300	0.335	0.263	0.301	0.386	0.317
Rate of the NIP				49.6 %				68.0 %				56.6 %

Note: The mark N.S* means Normalized Score and the mark AV. N.S* means Average NS

ANNEX 2: The normalised GCR's scores of the National Company's Innovation Capacity indicators (NIC) for 2013-2015

Country	MK							RS							TU						
	2013 (148)		2014 (144)		2015 (140)		AV.	2013 (148)		2014 (144)		2015 (140)		AV.	2013 (148)		2014 (144)		2015 (140)		AV.
GCR Pillars (Score 1-7)	GCR	N.S*	GCR	N.S	GCR	N.S	N.S.	GCR	N.S	GCR	N.S	GCR	N.S	N.S.	GCR	N.S	GCR	N.S	GCR	N.S	N.S.
Business sophistication	3.6	0.51	3.9	0.56	3.9	0.56	0.54	3.2	0.44	3.2	0.45	3.1	0.44	0.45	4.4	0.63	4.3	0.61	4.1	0.59	0.61
Rank	(100)		(72)		(72)			(137)		(132)		(132)			(43)		(50)		(58)		
Innovation	3.1	0.44	3.4	0.47	3.4	0.48	0.46	2.9	0.41	2.9	0.41	2.9	0.41	0.41	3.5	0.50	3.4	0.48	3.4	0.48	0.49
Rank	(86)		(58)		(58)			(112)		(108)		(113)			(50)		(56)		(60)		
Technological readiness	3.8	0.54	4.2	0.60	4.2	0.60	0.58	3.9	0.55	4.4	0.63	4.5	0.64	0.61	4.1	0.59	4.3	0.61	4.1	0.59	0.60
Rank	(67)		(63)		(63)			(60)		(49)		(51)			(58)		(55)		(64)		
NIC average		0.50		0.54		0.55	0.530		0.47		0.50		0.50	0.49		0.55		0.57		0.57	0.56

Note: mark *N.S. means the Normalised score (each the GCR's score separately is divided by the number seven); mark AV. N.S. means Average N.S.

ANNEX 3: The EIS normalised score for innovation output/performance

INNOVATION OUTPUT INDICATORS	MK				RS				TU			
	2013	2014	2015	AVER.	2013	2014	2015	AVER.	2013	2014	2015	AVER.
NIP1. SMEs innovating in-house	0.032	0.032	0.032	0.032	0.643	0.643	0.417	0.568	0.449	0.449	0.343	0.414
NIP2. Community trademarks	0.135	0.112	0.103	0.117	0.151	0.112	0.125	0.129	0.092	0.107	0.115	0.105
NIP3. Community designs	0	0	0	0	0.001	0.001	0.001	0.001	0.026	0.032	0.027	0.028
NIP4. SMEs Introducing product or process inovat.	0.639	0.639	0.639	0.639	0.564	0.564	0.385	0.504	0.273	0.479	0.479	0.410
NIP5. SMEs introducing marketing or organizational innovations	0.362	0.362	0.362	0.362	0.610	0.610	0.573	0.598	0.602	0.602	0.628	0.611
NIP6. Contribution of medium and high-tech product exports to trade balance	0.517	0.641	0.641	0.600	0.433	0.413	0.413	0.420	0.303	0.348	0.348	0.333
NIP7. Knowledge-intensive services exports	0	0	0	0	0	0	0	0.000	0.136	0.166	0.148	0.150
NIP8. Sales of new to the market and new to the firm innovations	0.356	0.356	0.356	0.356	0.452	0.452	0.487	0.464	0.226	0.226	1.000	0.484
NIP average (National Innovation Performance)	0.255	0.268	0.267	0.263	0.357	0.349	0.300	0.335	0.263	0.301	0.386	0.317

PRIJEVARE U SUSTAVU POREZA NA DODANU VRIJEDNOST KAO PREDIKATNO DJELO PRANJA NOVCA⁵

FRAUDS IN THE VALUE ADDED TAX SYSTEM AS A PREDICATE OFFENSE FOR MONEY LAUNDERING

Sonja Cindori⁶

Ana Zakarija⁷

Sažetak: *Pranje novca podrazumijeva svaki novac stečen kaznenim djelom zbog čega postoji uska veza s prijevarama u sustavu poreza na dodanu vrijednost. Oba sustava predstavljaju fenomen današnjice u prijevornim postupanjima zbog načina njihova provođenja, često bez vidljivog traga. Nadležne institucije Republike Hrvatske imaju za cilj onemogućiti pranje novca, a time suzbiti i predikatna djela te na minimalnu mjeru svesti kaznena djela prijevare u sustavu poreza na dodanu vrijednost. Njihova se poveznica očituje ne samo u činjenici uzročno-posljedične veze, već u posljedicama na gospodarstvo, socijalnu stabilnost i kredibilitet države u cjelini.*

Ključne riječi: *prijevara, porez, dodana vrijednost, utaja, pranje novca*

Abstract: *Money laundering refers to any money acquired through a criminal offense, making it closely related to frauds in a value added tax system. Both systems represent a modern phenomenon in terms of deceptive practices due to their mode of implementation, which often leaves no visible trace. The Republic of Croatia's competent authorities aim to prevent money laundering and thereby combat predicate offenses and minimise criminal acts of fraud in the value added tax system. Their connection does not only manifest itself as a causal link, but it also has its consequences in economy, social stability and credibility of the country as a whole.*

Key words: *fraud, tax, value added, evasion, money laundering*

1. UVOD

Pranje novca je rezultat kriminalnih aktivnosti s negativnim posljedicama za gospodarstvo i društvo u cjelini. Prijevare u sustavu poreza na dodanu vrijednost (dalje u tekstu PDV) predstavljaju fenomen koji se pojavio prilikom promjena načina obračuna PDV-a u Europskoj uniji (dalje u tekstu EU) iza kojeg, također, vrlo često djeluju kriminalne organizacije. Razvoj informatičke tehnologije, fleksibilnost transfera i pomoć financijskih stručnjaka olakšavaju organiziranje PDV prijevare, a time i postupak provođenja pranja novca. Temeljeno na navedenome, cilj rada je analiza pojave fenomena PDV prijevare kao predikatnog djela pranja novca u Republici Hrvatskoj (dalje u tekstu RH) i sprječavanje istih. Nakon uvoda, u drugom se dijelu rada analizira pojam utaje poreza, odnosno PDV prijevare, a treći dio rada ističe poveznicu s pranjem novca i njegove osnovne karakteristike. Četvrti je dio rada posvećen

⁵ Ovaj rad je financirala Hrvatska zaklada za znanost projektom UIP-2014-09-5933 "Pravna i ekonomska analiza sustava prevencije pranja novca i financiranja terorizma".

⁶ Pravni fakultet, Sveučilište u Zagrebu, Ćirilometodska 4, Zagreb, Republika Hrvatska

⁷ Ministarstvo financija, Porezna uprava, Boškovićeva 5, Zagreb, Republika Hrvatska

recentnom legislativnom okviru prevencije na razini EU, dok se u petom dijelu analiziraju modaliteti suzbijanja prijevarena. Završni, šesti dio rada izlaže zaključna razmatranja.

2. POJAM PRIJEVARA U SUSTAVU POREZA NA DODANU VRIJEDNOST

Pojam porezne utaje nije jednoznačan već, ovisno o zakonitosti djelovanja poreznog obveznika, njegovo ostvarenje podrazumijeva različite modalitete djelovanja. Neplaćanje poreza može bit zakonito (*tax avoidance*) i nezakonito (*tax evasion*). Zakonito izbjegavanje plaćanja (*tax avoidance*) poreza definira se kao potpuno korištenje svih mogućnosti smanjenja porezne obveze koje pruža zakon, dok utaja poreza (*tax evasion*) predstavlja neplaćanje zakonom utvrđenih poreza [1]. Stoga je osnovno obilježje pojma porezne evazije, odnosno utaje poreza direktno kršenje zakonskih odredbi, dok s druge strane pojam izbjegavanja plaćanja poreza može imati više značenja koja često ovise o kontekstu [2].

O poreznoj se utaji najčešće govori u kontekstu izbjegavanja plaćanja neposrednih poreza. Međutim, u slučajevima kada se izbjegava plaćanje posrednih poreza, osim termina porezna utaja ili defraudacija češće se koristi termin krijumčarenje, usko vezano uz porez na promet i carine. Kao kazneno djelo, porezna utaja se kažnjava Kaznenim zakonom (dalje u tekstu KZ) [3] dok se Općim poreznim zakonom propisuje prekršajna odgovornost utajivača poreza i pomagatelja [4]. U kontekst porezne utaje kao kaznenog djela možemo svrstati i PDV prijevare koje su počinjene s dokazanom namjerom. Obuvat pojma porezne utaje nedvojbeno je širok, a učinkovitost njezinog provođenja govori o negativnom efektu u svim svjetskim jurisdikcijama, kao i u RH gdje udio sive ekonomije (procijenjeno) doseže i do 30% BDP-a [5].

Temeljna karakteristika PDV prijevare je stvaranje prekograničnih komercijalnih lanaca u kojima sudjeluje više lažnih tvrtki, s ciljem provođenja fiktivnih transakcija kojima se ostvaruje pravo na povrat pretporeza [6]. Takva je prijevarena poznata i pod nazivom „vrtuljak prijevarena“ (*carousel fraud*). Sadržajnim posebnostima ističe se MTIC prijevarena (engl. *missing trader intra-community*) karakteristična za trgovinu robe visoke vrijednosti i malog volumena (čipovi za kompjutore, mobiteli i sl.) [7]. Provodi se u lancu transakcija isporuka dobara u kojima jedan od sudionika nakon određenog vremena nestaje. Zbog disproporcije u vremenskom periodu obračuna i uplate poreza s jedne strane i ostvarivanja prava na pretporez s druge strane, uplata PDV-a od „nestajućeg trgovca“ izostaje, a pravo na povrat pretporeza od strane kupca se ostvaruje, čime je neposredno oštećen državni proračun.

Još jedna PDV prijevarena, primjenjiva u transakcijama s trećim državama, javlja se pod nazivom MTEC prijevarena (engl. *missing trader extra community*), a usmjerena je na transakcije s

Sonja Cindori

Zaposlena je na Pravnom fakultetu, Sveučilište u Zagrebu kao izvanredni profesor (2017.) na Katedri za financijsko pravo i financijsku znanost. Prije stjecanja titule doktorice znanosti na Pravnom fakultetu, Sveučilište u Zagrebu (2009.) radila je u Ministarstvu financija - Poreznoj upravi i Uredu za sprječavanje pranja novca. Tijekom znanstvenog usavršavanja sudjelovala je na brojnim nacionalnim i međunarodnim znanstvenim konferencijama te kao autor ili koautor izdala više desetaka znanstvenih članaka, knjiga i udžbenika. Područje interesa obuhvaća financijsko pravo i financijsku znanost s naglaskom na područje oporezivanja prometa te na uže područje specijalizacije koje se odnosi na problematiku prevencije pranja novca i financiranja terorizma.



uslugama. Zanimljivo je istaknuti da se PDV prijevarena može otkriti i provođenjem mjera prevencije pranja novca, uz potencijalno otežavajuće okolnosti u situaciji u kojoj je krajnji kupac fizička osoba koja koristi prednosti *off-shore* zona [8]. Nesporna je činjenica da je organizirani kriminal prepoznao mogućnost korištenja *MTIC* prijevarena za pranje novca [9]. U tom smislu, taj isti organizirani kriminal koji stoji iza PDV prijevarena predstavlja opasnost i za financijske interese države, jednako kao i pranje novca [10].

3. ZAJEDNIČKE KARAKTERISTIKE PRANJA NOVCA I PRIJEVARA U SUSTAVU POREZA NA DODANU VRIJEDNOST

Pranje novca je proces kojim se želi zametnuti trag pravog izvora nezakonito stečenog novca pri čemu se iskorištava financijski, a sve češće i nefinancijski sektor [11]. Sukladno definiciji Direktive 2015/849[12] taj proces obuhvaća prikrivanje prave prirode i izvora novca, pretvorbu i prijenos imovine u smislu prikrivanja njezina protuzakonitog podrijetla, odnosno nabavu, posjedovanje ili upotrebu imovine proizašle iz kaznenog djela, kao i sudjelovanje, povezanost, pokušaj pomaganja, poticanja te omogućivanje izvršenja bilo koje od navedenih radnji.

Prljavim novcem se smatra svaki novac koji je stečen kaznenim djelom i sva imovina koja iz njega proizlazi, što aludira na činjenicu da pranje novca bez prethodne kriminalne aktivnosti ne postoji, neovisno o tome pojavljuje li se u obliku gotovine ili ne [13]. Modaliteti pranja novca razlikovat će se ovisno o količini novca koji se želi oprati, zakonodavstvu, gospodarstvu i financijskom tržištu te izabranoj tehnici pranja novca [14]. Predmetni i osobni obuhvat pranja novca na nacionalnoj je razini definiran Zakonom o sprječavanju pranja novca i financiranja terorizma (dalje u tekstu ZSPNFT) [15] i KZ-om. Pritom je ZSPNFT preventivnog karaktera jer obuhvaća prvenstveno mjere za kontrolu novčanih tokova, dok je KZ represivnog karaktera i kriminalizira svjesno prikrivanje pravog izvora novca, odnosno predmeta ili prava priskrbljenih novcem porijeklom iz kaznenog djela.

Ana Zakarija

Zaposlena je u Ministarstvu financija, Poreznoj upravi, Središnji ured, Sektor za nadzor, Služba za nadzor poreza na dodanu vrijednost i borbu protiv prijevarena u PDV-u, kao viši porezni revizor (2015). U Poreznoj upravi je radila i na poslovima razreza i nadzora poreza (1998). Polaznica je poslijediplomskog doktorskog studija na Pravnom fakultetu u Zagrebu „Fiskalni sustav i fiskalna politika“. Područje užeg interesa obuhvaća fiskalni sustav i fiskalnu politiku s naglaskom na PDV prijevare i mehanizme njihovog sprječavanja.



Pranje novca je proces, a ne pojedinačan čin, pri čemu se koriste brojne tehnike. Sadržajno se može podijeliti u tri faze: polaganje, oplemenjivanje i integracija. Kompleksnost pranja novca ovisi o stupnju složenosti kriminalne organizacijske strukture, vrsti kriminala, volumenu novčanih sredstava, mogućnostima sklapanja poslovnih odnosa između kriminalaca te o administrativnim, bankovnim i financijskim institucijama [16]. Tendencija kaznenog djela pranja novca je njegova kriminalizacija (povezano s korupcijom i organiziranim kriminalitetom) te suzbijanje pretvaranja nezakonito ostvarene dobiti u prividno zakonitu. Njegovom se inkriminacijom štiti, ne samo financijski, već i gospodarski sustav države.

Faza polaganja je ključna za otkrivanje i sprječavanje pranja novca zbog velike izloženosti stranke mjerama identifikacije i verifikacije. Jedna od atraktivnijih metoda pranja novca u fazi integracije odnosi se na osnivanje anonimnih poduzeća u državama u kojima je zajamčena

tajnost podataka. S obzirom na međunarodni karakter pranja novca, tipološki se ističu *off shore* zone, nerezidentni računi, fiktivni ugovori i fiktivni računi, ulaganje gotovine u financijski sustav, *front* ili *shell* tvrtke i sl. Osnovna karakteristika *supra* navedenih pojmova je tok novca na putu prikrivanja njegovog nezakonitog izvora. Posljedice pranja novca, posebno kod pravnih osoba, očituju se u direktnoj šteti za financijski sustav države u smislu umanjivanja ili potpunog izbjegavanja porezne obveze, stečaja i nezakonitog odljeva sredstava [17]. Djelovanjem poduzeća u vlasništvu ili pod kontrolom kriminalnog miljea pod prividom trgovačkih ili drugih aktivnosti, korištenjem lažnih faktura i drugim fiktivnim operacijama, dolazi do prelijevanja protupravno stečenog novca iz jedne destinacije u drugu [18].

Supra navedene značajke pranja novca ujedno su i karakteristike prijevornih postupanja specifične za PDV prijevare. Nove informatičke tehnologije, fleksibilniji transferi novca, liberalizacija međunarodnih financijskih transfera, veliki broj financijskih stručnjaka, znatna financijska sredstava kojima raspolaže kriminalni milje te banke s problemom održavanja dnevne financijske likvidnosti koja im omogućava financijske plasmane i profit, stvaraju okolnosti koje pogoduju i olakšavaju metodologiju pranja novca i unos prljavog novca u legalne financijske tokove [19].

4. RECENTNI LEGISLATIVNI OKVIR PREVENCIJE NA RAZINI EUROPSKE UNIJE

Zajedničke karakteristike sustava pranja novca i PDV prijevara, kao i njihov zajednički cilj, očituju se u namjeri prijevornog postupanja radi pribavljanja materijalne koristi. S obzirom da se pranje novca provodi najčešće u međunarodnom okruženju, mjere za njegovo sprečavanje uređuju se u okvirima EU. Jednako su značajne i Preporuke *Financial Action Task Force* (FATF) [20], implementirane u Direktivu 2015/849, koje uključuju porezno-kaznena djela u definiciju kriminalne aktivnosti.

U cilju jačanja postojećeg pravnog okvira usklađivanjem definicija kaznenih djela koja utječu na financijske interese EU, Europski parlament i Vijeće predstavili su prijedlog Direktive o zaštiti financijskih interesa EU kroz kazneno pravo [21]. Pregovori između Europskog parlamenta i Vijeća započeli su 2014. i još uvijek traju zbog otvorenih pitanja koja se odnose na uključivanje PDV prijevara u navedenu Direktivu. Prijedlog predviđa definiranje kaznenog djela prijevora koje utječu na financijske interese EU [22] i nastavno implementaciju PDV prijevora kao kaznenog djela u okvir KZ-a RH.

Intenzitet kaznenog progona za kazneno djelo utaje poreza u RH je nedostatan, kao i njegova prevencija. Analizom podataka Državnog zavoda za statistiku evidentno je da je u razdoblju 2012.-2015. za kazneno djelo utaje poreza i drugih davanja u RH prijavljeno 325 osoba, dok je u istom razdoblju osuđeno njih 312. S obzirom da se neupitan efekt porezne utaje očituje u neposrednoj šteti za državni proračun i nemogućnosti stabilnog funkcioniranja države, iznenađuje što kazneni progon u RH nije intenzivniji.

5. MODALITETI SUZBIJANJA PRIJEVARA U SUSTAVU POREZA NA DODANU VRIJEDNOST

Sustav sprečavanja PDV prijevora i pranja novca važna je zadaća svake jurisdikcije i obuhvaća sve mjere i radnje u cilju suzbijanja korištenja nezakonito stečenog novca. ZSPNFT uvodi u zakonodavstvo RH međunarodne standarde na području borbe protiv pranja novca, od sustava

procjene rizika do neophodne suradnje svih tijela na području njegove prevencije. U tom smislu je nužno potrebno, uzevši u obzir činjenicu da je obračun i naplata PDV-a u nadležnosti Ministarstva financija - Porezne uprave, u sustave sprječavanja pranja novca ugraditi indikatore rizika karakteristične za PDV prijevare.

Usmjeravajući se isključivo na sustav prevencije PDV prijevara, teorija predlaže idejna rješenja u okvirima strukturalnih i administrativnih prijedloga njihove realizacije, legislativno uređenih na razini EU. S obzirom da je PDV prijevare vrlo teško otkriti tradicionalnim nadzornim metodama, za učinkovitu prevenciju i njihovo suzbijanje nužna je implementacija tehnoloških, u kombinaciji sa strukturalnim i administrativnim rješenjima [23]. Temeljem navedenog može se zaključiti da je za djelotvorno funkcioniranje sustava sprječavanja pranja novca i PDV prijevara neophodna suradnja na svim razinama tijela državne vlasti, bankarskog sektora i ostalih sudionika na nacionalnoj i međunarodnoj, globalnoj razini.

6. ZAKLJUČAK

PDV prijevare i pranje novca povezuju zajedničke karakteristike u smislu namjere prijevarnog postupanja radi pribavljanja materijalne koristi. Njihov intenzitet u značajnoj mjeri ovisi i o modalitetima prevencije na nacionalnoj razini te legislativnim odrednicama i suradnji tijela državne vlasti i bankarskog sektora. Otežavajuća okolnost organizirane akcije svih društvenih faktora politike suzbijanja kriminala u borbi protiv pranja novca i PDV prijevara, brojne su i raznovrsne metode koje evoluiraju i prilagođavaju se mjerama poduzetim radi njihova otkrivanja i suzbijanja.

Stjecanjem novca PDV prijevaram nastoji se prikriti njegov pravi izvor, plasirajući ga u redovite, zakonite gospodarske i financijske tokove. Sustavom sprječavanja PDV prijevara, a s time u vezi i pranja novca, uz povećanje transparentnosti i mogućnosti razmjene informacija putem zajedničkog informacijskog sustava, pridonosi se prvenstveno zaštiti financijskih interesa gospodarstvenika, ali posredno i interesa države. Iako se konkretne mjere i prijedlozi za rješavanje problema PDV prijevara i pranja novca inicijalno očekuju na međunarodnoj razini, sve je veći naglasak na potenciranju usklađenosti recentnih mjera u nacionalnim okvirima. Iz navedenog proizlazi da povećanje razine svijesti o veličini problema koji predstavljaju PDV prijevare i pranje novca te širina njihovog utjecaja na financijsku stabilnost države, zahtijevaju značajno uporište u političkoj volji i nastojanjima suzbijanja organiziranog kriminala.

LITERATURA

- [1] Kesner-Škreb, M. (1995) *Izbjegavanje i utaja poreza*, Financijska praksa, Zagreb, str. 267-268.
- [2] Šimović, J., Rogić Lugarić, T., Cindori, S. (2017) *Utaja poreza u Republici Hrvatskoj i mjere za njezino sprječavanje*, Hrvatski ljetopis za kazneno pravo i praksu, br. 2, Zagreb, str. 591-617.
- [3] Kazneni zakon Republike Hrvatske (NN br. 125/11 - 61/15).
- [4] Opći porezni zakon Republike Hrvatske (NN br. 115/16).
- [5] Ivanov, M. (2011) *Porezna presija i blagostanje u socijalnoj državi: slučaj Hrvatske*, Ekonomija, 18 (1), Rifin, Zagreb, str. 21-38.
- [6] Kapetanović, S. (3/2015) *Oblici prijevara i presude Europskog suda pravde*, Porezi i doprinosi, str. 102-112.

- [7] Cindori, S., Zakarija A. (2017) *Prevenција prijevara u sustavu poreza na dodanu vrijednost u okvirima europske unije*, Pravni vjesnik, Vol. 32. No. 3-4., Osijek, str. 74.
- [8] Ainsworth, R. T. (2010) *VAT fraud: MTIC & MTEC - The tradable services problem*, Boston University School of Law Working Paper No. 10-39., str. 5.
- [9] EU Directorate General for Internal Policies (2011) *How does organized crime misuse EU funds?* Policy Department D: Budgetary Affairs Study, dostupno na http://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2009_2014/documents/cont/dv/crime_misuse/crime_misuse_en.pdf, pristupljeno 20.1.2017.
- [10] O provedenoj studiji vidjeti više na stranici URL=<http://www.internationaltaxreview.com/Article/3223305/UK-Missing-traderintra-community-fraud-Are-businesses-really-prepared.html>, pristupljeno 20.01.2017.
- [11] Novoselec, P., Roksandić Vidlička, S. (2010) *Gospodarska kaznena djela u novom Kaznenom zakonu*, Hrvatski ljetopis za kazneno pravo i praksu, str. 699-728.
- [12] Direktiva (EU) 2015/849 Europskog parlamenta i Vijeća od 20. svibnja 2015. o sprečavanju korištenja financijskog sustava u svrhu pranja novca ili financiranja terorizma, o izmjeni Uredbe (EU) br. 648/2012 Europskog parlamenta i Vijeća te o stavljanju izvan snage Direktive 2005/60/EZ Europskog parlamenta i Vijeća i Direktive Komisije 2006/70/EZ (OJ L 141, 5.6.2015, str. 73-117).
- [13] Cindori, S. (2007) *Sustav sprječavanja pranja novca*, Financijska teorija i praksa, 31(1), str. 55.
- [14] Cindori, S. (2010) *Sustav sprečavanja pranja novca*, Pravni fakultet u Zagrebu, Zagreb, str. 21.
- [15] Zakon o sprječavanju pranja novca i financiranju terorizma (NN br. 87/08, 25/12).
- [16] Pedić, Ž. (2010) *Nefinancijski sektor i samostalne profesije u kontekstu sprječavanja pranja novca*, Zbornik Pravnog fakulteta Rijeka, vol. 31, br. 1, str. 620.
- [17] Cindori, S. (2010) *Sustav sprečavanja pranja novca*, Pravni fakultet u Zagrebu, Zagreb, str. 13.
- [18] Bolta, D., Brlić J., Pezer Blečić S. (2008) *Obveze računovođa, revizora i poreznih savjetnika u sprječavanju pranja novca*, Hrvatska zajednica računovođa i financijskih djelatnika, str. 17.
- [19] Margetić, D. (2008) *Bankarska mafija*, Parvus, Zagreb, str. 11-12.
- [20] O FATF-u vidjeti više na <http://www.fatf-gafi.org>
- [21] Note Council of the European Union Proposal for a Directive of the European Parliament and of the Council on the fight against fraud to the Union's financial interests by means of criminal law[First reading], Brussels, 7 May 2015.
- [22] Proposal for a Directive of The European Parliament and of The Council on the fight against fraud to the Union's financial interests by means of criminal law /* COM/2012/0363 final - 2012/0193 (COD).
- [23] Vidjeti više u članku Cindori, S., Zakarija A. (2016) *Prevenција prijevara u sustavu poreza na dodanu vrijednost u okvirima Europske unije*, Pravni vjesnik, Vol. 32. No. 3-4., Osijek, str. 79-84.

MEDIJSKI ZAKONI REPUBLIKE SRBIJE U SAGLASJU SA EU ZAKONODAVSTVOM, KROZ VIZURU JAVNE MEDIJSKE USTANOVE RTV VOJVODINE

MEDIA LAWS OF THE REPUBLIC OF SERBIAN IN HARMONY WITH EU LEGISLATION, THROUGH THE EYES OF THE PUBLIC MEDIA INSTITUTIONS RTV VOJVODINA

Miodrag Koprivica⁸
Sonja Kokotović⁹

Sadržaj: *Skupština republike Srbije 02. avgusta 2014. godine donela je tri nova zakona o medijima, čija je primena stupila na snagu 13. avgusta 2014. godine. Doneti zakoni bitno demokratizuju medijsku scenu u Republici Srbiji i rezultat su napora više činilaca koji su učestvovali u stvaranju Medijske strategije koja je i obezbedila donošenje ovih zakona. Ovi zakoni doneti su u cilju zaštite javnog interesa građana, osiguravanja medijske slobode i međunarodnih standarda. Zakoni su usvojeni nakon pozitivne ocene Brisela, što je značajno u kontekstu evropskih integracija Srbije, s obzirom na to da su mediji među prioritetima u Strategiji proširenja EU.*

Rok za implementaciju sva tri zakona bio je godinu dana, a ceo posao je realizovan pre planiranog roka. Zakoni su predvideli izlazak države iz vlasničke strukture medija, odnosno privatizaciju, prelazak na projektno finansiranje medija državnim novcem, ukidanje TV preplate i njena zamena taksom, stvaranje uslova za digitalizaciju, kao i transformacija regulatornog tela za elektronske medije RRA. Ovim je trebalo da se izjednači položaj medija na tržištu i da se uspostavi kontrola nad finansiranjem medija državnim novcem, tako da se finansiraju projekti od javnog interesa.

JMU RTV kao pokrajinski javni medijski servis nezavisan je i samostalan pravni subjekt, tj. ima svojstvo pravnog lica. Obavljanjem svoje osnovne delatnosti, omogućava ostvarivanje javnog interesa u oblasti javnog informisanja i pruža opšte i sveobuhvatne medijske usluge koje podrazumevaju informativne, obrazovne, kulturne i zabavne sadržaje namenjene svim delovima društva.

Ključne reči: *medijski zakoni, javno informisanje, elektronski mediji*

Abstract: *On August 2nd, 2014 the National Assembly of the Republic of Serbia adopted three new media laws, which entered into force as of August 13th, 2014. The adopted laws significantly democratised the media scene in the Republic of Serbia and they are a result of much effort by the people who took part in the creation of the Media Strategy which paved way to the adoption of these laws. The laws should protect the public interest, ensure the freedom of the media and introduce international standards. The laws were adopted after a positive evaluation by Brussels, which is important in the context of the Serbian EU integration process, since the media are among the priorities listed in the EU Enlargement Strategy.*

The deadline for the implementation of all three laws was one year, yet the whole work had been completed before the deadline. These laws provided for the withdrawal of the state from ownership in the media to allow for privatisation; financing of media by the state only through

⁸ Fakultet za pravne i poslovne studije dr Lazar Vrkatić, Bulevar oslobođenja 76, Novi Sad, Srbija

⁹ Fakultet tehničkih nauka, Trg Dositeja Obradovića 6 Novi Sad, Srbija

projects; abolishment of RTV subscription fee and its replacement with the mandatory monthly TV tax; creating conditions for digitalisation in broadcasting; and transformation of the regulatory body – Republic Broadcasting Agency (RRA) into the Regulatory Agency for Electronic Media (RAEM). These should establish equal position of media on the market and the control over media financing from the state budget, to allow for financing the projects of the public interest instead.

As Provincial Public Media Service, JMU RTV is an autonomous and independent legal person, i.e. legal entity. By carrying out its basic activities, the Media Service is acting in the public interest in the field of public informing providing general and wholesome media services which include informational, educational, cultural and entertainment content intended for all segments of the society.

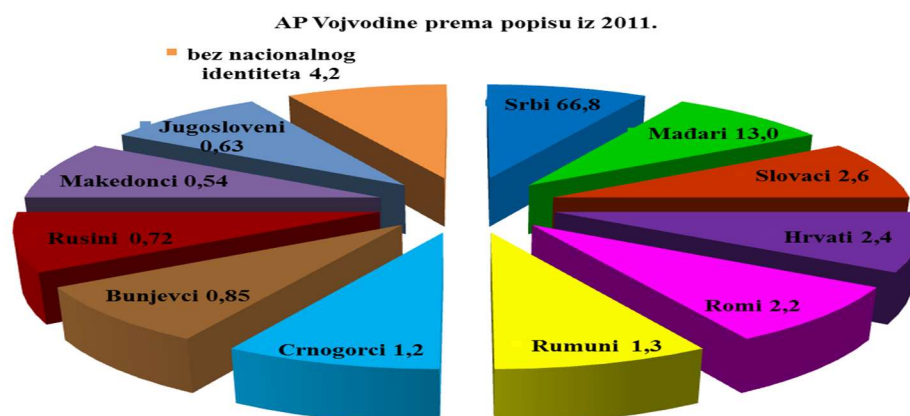
Key words: media laws, public informing, electronic media

UVOD

Srbija je Ustavom iz 2006. definisana kao država srpskog naroda i svih građana koji u njoj žive uključujući i nacionalne manjine, čija su prava garantovana sa 7. članova pomenutog Ustava, Zakonom o nacionalnim savetima nacionalnih manjina i Zakonom o zaštiti prava i sloboda nacionalnih manjina. U Srbiji živi 26 nacionalnih manjina, i većinom imaju oformljene nacionalne savete čija se nadležnost prvenstveno odnosi na obrazovanje, medije i kulturu. Region Vojvodine je izrazito etnički šarolik i predstavlja pravi mozaik različitih naroda, religija, jezika i kultura, što prema poslednjem popisu iz 2011. godine potvrđuje i podatak da Srbi čine 2/3 stanovništva (66,8%), dok deset nacionalnih manjina participira sa preko 0,5%. [1].

Obaveza države Srbije je da u programima javnog servisa obezbedi informativne, kulturne i obrazovne sadržaje na jezicima nacionalnih manjina. Zakon o javnom informisanju [3] i medijima obezbeđuje i uređuje pravo nacionalnih manjina na informisanje na maternjem jeziku.

Javna medijska ustanova Radio-televizija Vojvodine (JMU RTV¹⁰), kao pokrajinski medijski servis Autonomne Pokrajine Vojvodine ima najveću tradiciju, kvalitet, slušanost i gledanost.



Slika 1. Region Vojvodine prema popisu iz 2011.godine [2]

¹⁰ JMU RTV – skraćenica za Javni medijski servis Radio-televiziju Vojvodine

JAVNA MEDIJSKA USTANOVA RADIO-TELEVIZIJE VOJVODINE

a) Istorijat

Svoje poslovanje JMU RTV počinje osnivanjem Radija Novi Sad 1949. čiji je program od samog početka koncipiran na 5 jezika: srpskohrvatskom, mađarskom, slovačkom, rumunskom i rusinskom. RNS¹¹ je tih godina stekao izuzetan ugled u istočnoj Evropi, jer je davao prostora modernoj muzici nesputanoj ideologijom, što nije bilo uobičajeno u tadašnje vreme.



Slika 2. Logotip RTV Novi Sad, od osnivanja do 2000.godine (5 boja duginog spektra predstavljaju jezike naroda i narodnosti Vojvodine)

Televizijski program je iz novoizgrađenog zdanja na Mišeluku počeo da se emituje 26.11.1975. kao i radio program na 5 jezika, a kasnije i na romskom i ukrajinskom.

Republičkim zakonom iz 1991. menja se status elektronskih medija u pravcu njihove centralizacije i podržavljenja. U periodu 90-tih godina prošlog veka i početkom ovog, JMU RTV delovala je u okviru nacionalnog sistema Radio-televizije Srbije¹², da bi usvajanjem Zakona o radiodifuziji [4], 26.05.2006. godine na osnovu člana 94., ponovo postala samostalni pravni subjekt osnovan radi obavljanja delatnosti javnog radiodifuznog servisa na području AP Vojvodine. Prema Zakonu o javnim medijskim servisima [5], od 13.08.2014., nastavlja rad pod nazivom Javna medijska ustanova Radio-televizija Vojvodine.



Slika 3. Logo RTV danas

b) Trenutno stanje

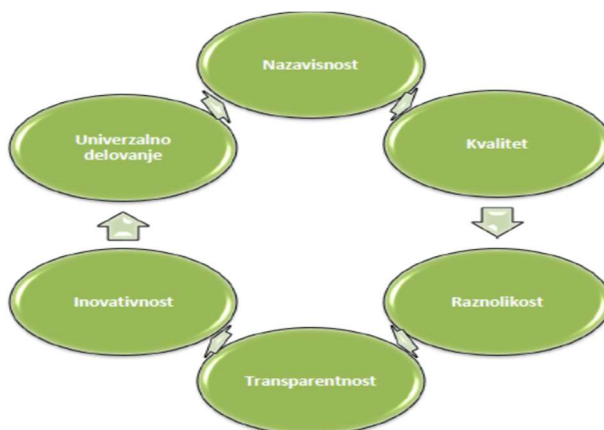
“Javni servis je neprofitna, nezavisna radio-televizijska organizacija, osnovana u ime opšte javnosti i finansirana iz javnih prihoda, koja raznovrsnim, uravnoteženim, visoko-kvalitetnim

¹¹ RNS – skraćenica za Radio Novi Sad

¹² RTS - skraćenica za Radio-televizije Srbije

programima zadovoljava potrebe najvećeg mogućeg broja građana, odnosno najšire javnosti, nepristrasno i bez diskriminacije”. [6] ”On je slobodan od političkog uplitanja i od pritiska komercijalnih sila. Uz osiguran pluralizam, programsku raznolikost, uredničku nezavisnost, odgovarajuće finansiranje, odgovornost i transparentnost, javni servis može služiti kao temelj demokratije”. [7]

Osnovna delatnost JMU RTV je proizvodnja, kupovina, obrada i emitovanje televizijskih i radijskih programa informativnog, kulturnog, obrazovnog, dečjeg, zabavnog, sportskog, verskih i drugih sadržaja na 13 jezika, 24 časa dnevno, koji zadovoljavaju potrebe širokog auditorijuma u APV i van nje, koji su od javnog interesa za građane a za cilj imaju ostvarivanje ljudskih prava i sloboda, razmenu ideja i mišljenja, negovanje vrednosti demokratskog društva, unapređivanje političke, polne, međunacionalne i verske tolerancije i razumevanja, kao i očuvanje nacionalnog identiteta srpskog naroda i nacionalnih manjina, kao i pružanje audio i audio-vizuelnih medijskih usluga i objavljivanje elektronskih izdanja kao usluga od javnog interesa. Kao dodatnu delatnost RTV obavlja marketinške aktivnosti - poput proizvodnje i emitovanja ekonomsko-propagandnog programa, proizvodnje i prodaje audiovizuelnih programa, oglašavanje na web-sajtu, organizovanje koncerata i dr. priredbi, kao i razne marketinške aktivnosti.



Slika 4. Strategija poslovanja JMU RTV

U toku 2013. usvojena je Strategija razvoja RUV RTV 2013-2017 [8] u kojoj su definisane vizija i misija kuće i utvrđeni opšti pravci delovanja i razvoja. Sa oko 18.000 sati godišnje emitovanog programskog sadržaja (51% sopstvene proizvodnje), ova kuća spada u „zlatnu sredinu“ programske ponude evropskih javnih nacionalnih servisa, a u poređenju sa regionalnim servisima nalazi se među prvih 5 u Evropi.

c) Tehnološko stanje

Tehničko funkcionisanje JMU RTV posle potpunog uništenja u bombardovanju '99. osposobljeno je preostalim delom opreme i privremenim instaliranjem u iznajmljenom prostoru sa neadekvatnim uslovima za funkcionisanje profesionalne TV. Sopstvenim snagama u periodu 2009/10.godine digitalizovana je infrastruktura.

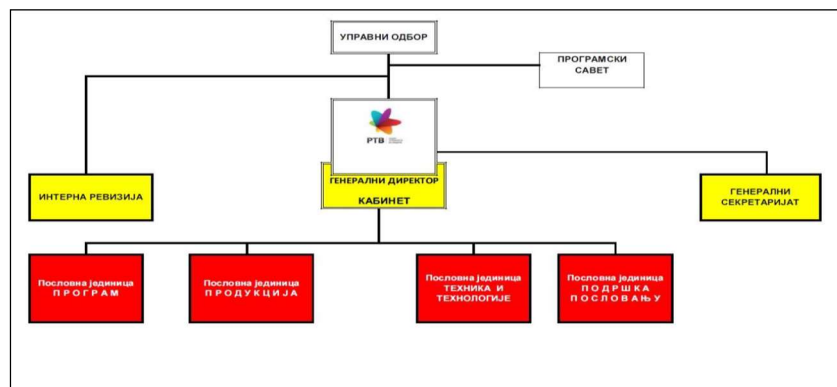
Narodna skupština RS donela je 2014. set novih važnih zakona koji se odražavaju na nova medijska programska, organizaciona i tehnološka rešenja, kao i nove tehnologije emitovanja koje sa sobom donose dinamične i brze promene u okviru delovanja i funkcionisanja medijskog sektora. Internet, digitalna TV, mobilni mediji, Ipod ... [9], postaju deo svakodnevnog života i

iz temelja menjaju dosadašnji način shvatanja medija i odnosa pojedinca prema medijskim sadržajima [10].

U skladu sa novim donetim zakonom, proces digitalizacije tj. prelazak sa analognog na digitalno emitovanje završen je 18.05.2015. godine. Realizovan je i digitalni arhivski sistem digitalizacijom postojeće audio i video arhive. Trenutni sistemi su multifunkcionalni, sa visokim stepenom integrisanosti radija, televizije, inerneteta i mobilnih aplikacija, koji omogućavaju interaktivnost, pouzdanost, ekonomičnost, modularnu i etapnu izvodljivost, proširivost, održivost i koherentnost.

d) Organizacija

Uključujući internet portal, koji postavlja i sadržaje na engleskom jeziku, JMU RTV emituje program na 13 jezika, i to na 7 medijskih platformi: Prvi, Drugi i Treći program RNS, Prvi i Drugi program TV Vojvodina, WEB RTV i omladinski internet radio „O radio“. Svakom medijskom celinom rukovodi Glavni i odgovorni urednik medija čiji je zadatak da uređuje, organizuje i usklađuje program saglasno zakonom utvrđenim načelima u cilju ostvarivanja javnog interesa.



Slika5. Makro organizaciona shema JMU RTV Vojvodine (1)

JMU RTV ima jasno definisanu misiju, koja podrazumeva i doprinos u obogaćivanju znanja i razvoju učešća građana u svim sferama društva.

ZAKONSKI OKVIR FUNKCIONISANJA JAVNE MEDIJSKE USTANOVE RADIO TELEVIZIJE VOJVODINE

a) Medijski zakoni

Usvajanje medijskih zakona, predviđeno je Medijskom strategijom iz 2011. Ova 3 nova zakona o medijima doneta su u cilju zaštite javnog interesa građana, osiguravanja medijske slobode i implementacije međunarodnih standarda. Usvojeni su nakon pozitivne ocene Brisela, što je značajno u kontekstu evropskih integracija Srbije jer su mediji među prioritetima u Strategiji proširenja EU. Novi zakoni, medijima su doneli predvidivost i mogućnost da rade pod jednakim uslovima i uz jasne standarde. Ovaj set zakona, predstavlja i iskorak u uvođenju regulatorne prakse koja se podudara sa evropskim standardima, a kroz podzakonske akte, uspostavljanje mehanizama, jačanje samoregulatornih mehanizama i pravosudnu praksu.

b) Intencije novih medijskih zakona

ZAKON O JAVNOM INFORMISANJU I MEDIJIMA [3] - stvara uslove za slobodan razvoj nezavisnih, profesionalnih medija i medijskog sistema koji treba da omogući najšire zadovoljavanje potreba građana, bez diskriminacije, za informacijama i sadržajima iz svih oblasti društvenog života. Njime je propisan i izlazak države iz medija, osim u za to posebno utvrđenim slučajevima, kao i jasno definisan javni interes u oblasti javnog informisanja.

Zakonom se regulišu:

- položaj urednika,
- zaštita prava novinara i podsticanje novinarskog udruživanja,
- transparentnost vlasništva u medijima,
- uspostavljanje Registra medija i
- zaštita medijskog pluralizma kroz sprečavanje nedozvoljenog objedinjavanja u oblasti javnog informisanja.

Zakonom [3] se prvi put daje zaštita i žrtvama nasilja, uređeno je objavljivanje informacija iz privatnog života i ličnih zapisa. Značajna novina je da se termin „javno glasilo“ iz predašnjeg zakona, zamenjuje nazivom „medij“¹³ i taksativno definiše šta se i pod kojim uslovima smatra medijima, a šta ne. Ustanovljen je i Registar medija koji vodi Agencija za privredne registre. Javnost je dobila uvid i u novac koji su mediji dobili od države, jer je i to upisano u registar.

ZAKON O ELEKTRONSKIM MEDIJIMA [11] - precizno definiše nadležnosti Srbije nad pružiocima audio-vizuelnih medijskih usluga zbog prelaska na digitalno emitovanje programa. Sve članice EU morale su do 2015. da pređu sa analognog na digitalno emitovanje programa i da se u tom prostoru

Miodrag Koprivica

Fakultet političkih nauka završio u Beogradu 1975.godine. Na Evropskom centru za mir i razvoj, Univerzitetu UN u Beogradu, magistrirao 2003., teza: *Ogranizaciona i upravljačka struktura sajamskih organizacija*. Doktorirao 2005. na Fakultetu za menadžment u Novom Sadu sa tezom: *Razvoj strateškog koncepta organizacija u sajamskoj industriji*. Izabran u zvanje docenta na istom fakultetu 2006.g a posle prelaska na rad na Fakultet za pravne i poslovne studije u Novom Sadu obnovljen mu je izbor u zvanje docenta 2008. za oblast opšteg menadžmenta. Predaje uslužni menadžment, menadžment događaja i marketing.



Do 1991. bio Generalni direktor RTNS, a posle do 1998. bio direktor Marketinga RTNS.

Bio je član: Organizacionog odbora Samita nesvrstanih u Beogradu i kolegijuma JRT. Predsednik UO Tanjuga, UO Srpskog narodnog pozorišta i Elektrovojvodine u Novom Sadu.

Od 1998. do 2000.g bio Generalni direktor AD Novosadskog sajma, zatim komercijalni direktor i direktor marketinga.

Funkciju saveznog narodnog poslanika i člana Odbora za ekonomske odnose sa inostranstvom Savezne skupštine obavljao je u dva mandata. Član stalne delegacije Interparlamentarne unije.

Član Međunarodne menadžerske akademije.

Objavljene knjige:

- *Marketing specijalna područja*, Prometej, 2006.NS,ISBN 86 515 0032 7
- *Svet usluga*, FPIPS, 2007. Novi Sad
- *Menadžment događaja*, USSE, Novi Sad, 2008.
- *Međunarodni menadžment*, Prometej, Novi Sad, 2012.
- *Menadžment usluga*, Orfeus, Novi Sad, 2014.

Neke od konferencija na kojima je učestvovao i objavljeni radovi:

Sajamska izložba kao privredno turistički događaj i zadovoljstvo učesnika, Hotel link, Beograd, 2007.

Marketing u funkciji uskađivanja opšte politike planova i delovanja u hotelskom preduzeću, Hotel link Beograd, 2007.

The corporate governance in Vojvodina the state and perspectives, dr Milica Radović, dr Miodrag Koprivica, *African Journal of Business Management Lagos septembar 2010.str 2480*

Fair industry and participant satisfaction, Institut ekonomskih nauka Međunarodna konferencija Institut ekonomskih nauka Beograd, 2008.

¹³ Medij - U smislu Zakona [3] medij je definisan kao sredstvo javnog obaveštavanja koje rečima, slikom, odnosno zvukom prenosi urednički oblikovane informacije, ideje i mišljenja i druge sadržaje namenjene javnoj distribuciji i neodređenom broju korisnika. Pod medijem se podrazumevaju dnevne i periodične novine, servis novinske agencije, radio-program i tv program i elektronska izdanja tih medija, kao i samostalna elektronska izdanja

pružaoci programskih sadržaja posmatraju kao pružaoci audio-vizuelnih medijskih usluga a ne kao emiteri.

Najvažnija novina je transformacija Republičke radiodifuzne agencije (RRA) u Regulatorno telo za elektronske medije (REM)¹⁴ koje propisuje pravila, kontroliše rad i izriče kazne pružiocima medijskih usluga, a o svom radu podnosi godišnji izveštaj Skupštini Srbije. Dozvolu za emitovanje programa Regulatorno telo izdaje na 8 godina, ali ima pravo i da je oduzme, ako utvrdi neregularnosti.

ZAKON O JAVNIM MEDIJSKIM SERVISIMA [5] – poseban zakon - “lex specialis” uređuje u skladu sa evropskim standardima i međunarodnim dokumentima u oblasti elektronskih medija rad javnih medijskih servisa - JMU RTS i JMU RTV, njihovu delatnost i načela na kojima se zasniva obavljanje delatnosti, javni interes koji ostvaruju, javnost rada, način izbora organa i njihova nadležnost, donošenje akata, kao i obezbeđivanje sredstva za rad i način njihovog finansiranja. Njime se određuje i način finansiranja: taksa za javni medijski servis iz budžeta i od komercijalnih prihoda. Taksa se uplaćuje na evidencioni račun kod Uprave za trezor. Sredstva naplaćena na području teritorije APV raspoređuju se tako da 70% uplaćenih sredstava se raspoređuje RTV, a 30% uplaćenih sredstava se raspoređuje RTS.

Javni medijski servis obavlja komercijalnu delatnost poštujući propise o zaštiti konkurencije. Obezbeđuje najmanje 10% godišnjeg programskog vremena ili najmanje 10% godišnjeg programskog budžeta za audio-vizuelna dela evropske nezavisne produkcije, izuzimajući vreme namenjeno za vesti, sportske događaje, igre, reklame, teletekst i TV prodaju. Zakon [5] naglašava da javni medijski servis ostvaruje javni interes, uvažava zahteve javnosti i za svoje delovanje odgovara upravo javnosti, a odgovornost ostvaruje javnim postupkom imenovanja organa javnog medijskog servisa.

c) Preduzete mere nakon usvajanja novih medijskih zakona

JMU RTV kao pokrajinski javni medijski servis nezavisan je i samostalan pravni subjekt, tj. ima svojstvo pravnog lica. Usvanje seta medijskih zakona stvorilo je potrebu usaglašavanjem postojećih, opštih i pojedinačnih pravnih akata, kao i usvajanja novih koje je zakonodavac predvideo u novim zakonskim rešenjima. Na osnovu navedenog pristupilo se aktivnostima u svrhu ispunjenja navedenog cilja.

UO JMU RTV je na 142. sednici održanoj 11.12.2014. doneo je: STATUT JMU RTV, hijerarhijski najviši pravni akt ustanove, čime je ispunio prvi preduslov za dalju implementaciju zakonskih rešenja. Statutom se bliže uređuje unutrašnja organizacija, način rada JMU RTV i njenih organa, donošenje opštih akata, ovlašćenje u raspolaganju sredstvima kojima posluje, postupak imenovanja Generalnog direktora, glavnih i odgovornih urednika i direktora programa kao i druga pitanja značajna za rad i funkcionisanje.

Javni interes, u skladu sa zakonom kojim se uređuje oblast javnog informisanja [3], koji RTV kao javni medijski servis ostvaruje kroz svoje programske sadržaje, je i:

- istinito, blagovremeno, potpuno, nepristrasno i profesionalno informisanje građana i omogućavanje slobodnog formiranja i izražavanja mišljenja slušalaca i gledalaca na teritoriji RS, APV i lokalne samouprave;

(uređivački oblikovane Internet stranice ili internet portali), a koji su registrovani u Registru medija, u skladu sa ovim zakonom.

¹⁴ REM - skraćenica za Regulatorno telo za elektronske medije

- zadovoljavanje potreba u informisanju svih delova društva bez diskriminacije, vodeći računa o društveno osetljivim grupama kao što su deca, omladina i stari, manjinske grupe, osobe sa invaliditetom, socijalno i zdravstveno ugroženi i dr.;
- zadovoljavanje potreba građana za programskim sadržajima koji obezbeđuju očuvanje i izražavanje kulturnog identiteta kako srpskog naroda tako i nacionalnih manjina, vodeći računa da nacionalne manjine prate određene programske celine i na svom maternjem jeziku i pismu;
- razvoj medijske pismenosti stanovništva;
- proizvodnja domaćeg dokumentarnog i igranog programa;
- razvijanje kulture i umetničkog stvaralaštva;
- informisanje naših građana u inostranstvu, kao i pripadnika srpskog naroda koji živi van teritorije Republike Srbije;
- i dr.

UO JMU RTV je u periodu od 01.01.-31.12.2015. održao 14 sednica i 3 zajedničke sednice sa UO JMU RTS. Donete su: odluke, opšti akti i zaključci od značaja za tekuće poslovanje.

U skladu sa odredbom Zakona o javnim medijskim servisima [5] (član 19. stav 1. tačka 10.) i Statuta RTV, data je saglasnost na Pravilnik o organizaciji i sistematizaciji poslova JMU RTV (broj: 182 od 22.01.2015.) i na Pravilnik o izmeni i dopuni Pravilnika o organizaciji i sistematizaciji poslova JMU RTV (broj: 182/1 od 23.06.2015. i 182/2 od 10.12.2015. godine).

U skladu sa odredbom člana 57. ovog zakona [5], kojom je propisana obaveza usklađivanja internih akata sa odredbama ovog zakona UO je doneo više Pravilnika, kao što su:

- Pravilnik o uslovima za korišćenje autorskih dela i predmeta srodnih prava u RTV;
- Pravilnik o godišnjoj nagradi zaposlenima u JMU RTV;
- Etički kodeks - kodeks ponašanja zaposlenih;

Sonja Kokotović

Od srednje škole, paralelno sa fakultetom, bavila se novinarstvom (prvenstveno televizijskim, iako poseduje i radijsko iskustvo).

U JMU RTV Vojvodine je prošla sve faze, od novinara-saradnika preko odgovornog urednika, do projekt menadžera RUV RTV. O njenom radu svedoče brojne emisije, reportaže, kao i realizovani projekti.

Član je više udruženja: od 1993.godine UDRUŽENJA FILMSKIH RADNIKA VOJVODINE kao scenarista, a od 1995.godine UDRUŽENJA FILMSKIH I TV RADNIKA SRBIJE, od 1999. godine UDRUŽENJA NOVINARA SRBIJE.

Od 1996.godine do danas bila je nosilac projekata u domenima kulture, umetnosti, sporta, zabave, urednik EXIT-a za RTV šest godina za redom.

Od 2000.godine do 2004. urednik Omladinskog programa, realizovani su brojni projekti u saradnji sa Sterijinim pozorjem, INFANTOM, IMAFOM, KCNS, TRENCH TOWN, i dr.

Radila je na više međunarodnih projekata, a izdvaja one u saradnji sa Kabinetom za evropske integracije Vlade Republike Srbije.

Učestvovala je i realizovala projekte sa EU konferencija iz Budimpešte, Brisela, Ulma, Peruđe, Kopaonika, Zlatibora,...

Permanentno obrazovanje uz rad je nastavila i nakon završetka osnovnih studija, te je magistarski rad na temu „Upravljanje razvojnim promenama“, odbranila 2008. U Novom Sadu.

Trenutno je na doktorskim studijama, smer Projektni menadžment u Novom Sadu.

Ponosna je na volonterske funkcije: član Saveta roditelja i predsednik školskog odbora OŠ "Žarko Zrenjanin" Novi Sad, član savete roditelja medicinske škole "7.april" Novi Sad.

Od 2010. je na funkciji sekretara Da Me mreže.

Od kurseva i seminara koje je pohađala izdvojila bi:

- Seminar za žene u medijima 2000., 2001.
- Škola PR-a, Novi Sad 2006.
- Public speaking, komuniciranje i marketing, Novi Sad 2007.
- Seminari „Na putu ka dobru znanja“ 2005., 2007.
- EU škola za projektni menadžment 2010.
- EU integracije kroz javne servise 2011.
- BOŠ škola za EU projekte 2012



- Cenovnik pružanja produkciono-tehničkih usluga i iznajmljivanja proizvodnih i tehničkih kapaciteta RTV i dr. internih akata, a usvojeni su planovi i izveštaji. U skladu sa odredbom Zakona o javnim medijskim servisima [5] (član 21. stav 1. tačka 7. i član 43.) usvojeni su i predlozi više projekata kao i više informacija. U skladu sa odredbama zakona [5] na zajedničkoj sednici UO RTV i RTS donete su:
 - Odluka o utvrđivanju visine takse za javni medijski servis;
 - Odluka kojom se utvrđuje sadržaj i forma jedinstvenog obrasca za naplatu takse za fizička i pravna lica i sadržaj i forma jedinstvenog obrasca za oslobađanje od takse za fizička i pravna lica;

d) Promena zakona - put ka modernizaciji organizacije u skladu sa EU vrednostima

Obavljanjem svoje zakonom definisane delatnosti, cilj JMU RTV bio je da implementira set donetih novih medijskih zakona i da u posmatranom periodu i dalje sprovodi jačanje Pokrajinskog javnog medijskog servisa kroz:

- povećanje kvaliteta emitovanog programa,
- povećanje gledanosti,
- povećanje komercijalnih prihoda,
- jačanje dijaloga, konsenzusa i šire podrške javnosti.

Paralelno sa tim radilo se na obezbeđenju stabilnog finansiranja, na pripremama i implementaciji sigurnog sistema naplate TV takse za naredni period, uz podršku svih relevantnih činilaca društva.

Usvajanje i primena nove organizacije i sistematizacije i razvoj ljudskih resursa u pravcu stručnog obrazovanja, kao i razvijanja pozitivnih vrednosti i poslovne etike među zaposlenima RTV je jedan od vidova racionalizacije uz najoptimalnije korišćenje postojećih ljudskih resursa, očuvanje vitalnih funkcija i smanjenje broja nivoa u donošenju odluka. Racionalizacija se ogleda i u primeni digitalizacije proizvodnje i emitovanja, modernizaciji poslovnog i operativnog sistema, uvođenju i primeni novih procedura i softverskih rešenja koji pružaju podršku svim procesima u ustanovi i ispunjavaju regulatorne i zakonske zahteve, a u te zahteve spada i izdvajanje organizacione celine koja je obavljala poslove u vezi sa emisijom tehnikom i predajnicima uz preuzimanje zaposlenih i nepokretnosti od strane JP Emisiona tehnika i veze.

Realizacija obima i strukture programskih sadržaja sa tendencijom povećanja prostora za nezavisne produkcije takođe spada u jedan vid promena u cilju poštovanja novih zakonskih okvira. Statistički podaci specijalizovane službe RTV o emitovanom programu kao i analiza REM¹⁵ pokazuju da je 2016. godine na programima RTV emitovano ukupno blizu 960.000 minuta TV i 1.576.800 minuta radijskog programa na dva TV i četiri radijska kanala. Udeo evropskih audio-vizuelnih dela u ukupnom godišnje objavljenom programu RTV1 iznosio je 60,85%, a na RTV2 54,80%, što znači da je RTV na svom prvom i drugom kanalu ispunila obavezu prema Zakonu o elektronskim medijima [11] (član 65. stav 1.), kao i obaveznu kvotu sopstvene produkcije (član 70. istog zakona [11]). Na svom prvom i drugom TV kanalu u poređenju sa ranijim godinama, RTV je znatno povećala emitovanje premijernog programa, koji u slučaju RTV1 iznosi skoro 51%, a za RTV2 oko 38%. U slučaju Prvog programa radija ovaj podatak je još impresivniji, pošto se čak 97% radijskog programa na srpskom jeziku emituje premijerno.

¹⁵ REM – skraćenica za Regulatorno telo za elektronske medije



Slika 6. Udeo evropskih audio-vizuelnih dela u programima JMU RTV



Slika 7. Odnos emitovanih premijera i repriza na programima JMU RTV

Svi navedeni podaci ukazuju na to da je u 2016. JMU RTV učinila značajan pomak ka potpunom ispunjavanju ne samo zakonskih obaveza nego i strateških ciljeva, vizije i misije koju je kao javni medijski servis svih građana Vojvodine sama sebi zacrtala, implemenitirajući novi set medijskih zakona i zalažući se za njihovo sprovođenje.

LITERATURA

- [1] Census of Population, Households and Dwellings in the Republic of Serbia: ETHNICITY Data by municipalities and cities. Belgrade Statistical Office of the Republic of Serbia, 2012. pp. 30-48
- [2] VUKMIROVIĆ, D. 2011 Census of Population, Households and Dwellings in the Republic of Serbia: ETHNICITY Data by municipalities and cities. Belgrade: Statistical Office of the Republic of Serbia, 2012. pp. 30-48. In: <http://media.popis2011.stat.rs/2012/Nacionalna%20priпадnost-Ethnicity.pdf>. [12.03.2012., 29.09.2015.]
- [3] Zakon o javnom informisanju i medijima, dostupno na: <http://www.parlament.gov.rs/upload/archive/files/cir/pdf/zakoni/2014/2511-14.pdf>
- [4] Zakon o radiodifuziji, Službeni glasnik RS, br. br. 42/2002, 97/2004, 76/2005, 79/2005 – dr. zakon, 62/2006, 85/2006, 86/2006 – ispr. i 41/2009: Beograd
- [5] Zakon o javnim medijskim servisima - <http://www.parlament.gov.rs/upload/archive/files/cir/pdf/zakoni/2014/2513-14.pdf>
- [6] Veljanovski, R. Javni RTV servisi u službi građana. Beograd: Clio, 2005.
- [7] Izvor: oficijelni sajt UNESCO. http://portal.unesco.org/ci/en/ev.php-URL_ID=1525&URL_DO=DO_TOPIC&URL_SECTION=201.html
- [8] Strategija RTV Vojvodine, dostupno na: <http://static.rtv.rs/pdf/2013/10/29/strategija-razvoja-ruv-rtv-2013-2017-pdf.pdf>
- [9] Vočkić-Avdagić, J. "Mediji i obrazovanje: Medijski komercijalizam i novi trendovi profesionalizma." 2005., Obrazovanje odraslih ed.

- [10] Pringle, P. K., Starr, M. F. "Electronic media management." Elsevier (Focal press), 2006.
- [11] Zakon o elektronskim medijima,
http://www.paragraf.rs/propisi/zakon_o_elektronskim_medijima.html, 2016.

INSTITUTIONAL DIMENSIONS OF PUBLIC GOVERNANCE IN THE EUROPEAN UNION MEMBER STATES

Marzanna Poniatowicz¹⁶
Ryta Dziemianowicz¹⁷
Aneta Kargol-Wasiluk¹⁸

Abstract: *In the current discussion on public governance, researchers often refer to the theoretical achievements of the New Institutional Economics. Due to this fact, the term institutional development has become synonymous with actions aimed at reformation of the public sector, especially in the context of implementing the model of good governance. The theoretical purpose of this work is to analyze the institutional dimensions of public governance. The empirical purpose, on the other hand, is to conduct an econometric analysis and to examine relations between institutional factors pertaining to public governance and the level of GDP per capita in the EU-28.*

Key words: *public governance, good governance, New Institutional Economics, public sector, economic growth.*

1. Introduction

In the current discussion on public governance, researchers often refer to the theoretical achievements of the New Institutional Economics (NEI). Due to this fact, the term institutional development has become synonymous with actions aimed at reformation of the public sector, especially in the context of implementing the model of good governance. The theoretical purpose of this work is to analyze the institutional dimensions of public governance. The theoretical postulates expressed therein are linked to the idea of good governance, which is also referred to by the NEI, treating this idea as the foundation for stable and effective economies.

The empirical purpose, on the other hand, is to conduct an econometric analysis and to examine relations between institutional factors pertaining to public governance and the level of GDP per capita in the EU-28. It was assumed that good governance has a positive effect on the level of GDP of the studied countries. The primary source of knowledge used by the authors were the World Bank data, and six indicators proposed by this institution were assumed as synthetic measures of good governance (The Worldwide Governance Indicators – WGI) i.e. Voice and Accountability (VA), Political Stability and Absence of Violence (PS), Government Effectiveness (GE), Regulatory Quality (RQ), Rule of Law (RL), Control of Corruption (CC).

2. Public governance – institutional dimensions of the public sector’s operation

When analyzing the operation of the public sector, the new institutional economics (NIE) refers to the term of *governance* [18]. This term means: governing, the quality of governing, exercising authority, public governance (co-governing), co-managing, order, coordination, and even management. Generally speaking, the term *governance* “(...) refers to all the models of

¹⁶ University of Bialystok, Faculty of Economics and Management, ul. Warszawska 63, 15-062 Bialystok, Poland

¹⁷ University of Bialystok, Faculty of Economics and Management, ul. Warszawska 63, 15-062 Bialystok, Poland

¹⁸ University of Bialystok, Faculty of Economics and Management, ul. Warszawska 63, 15-062 Bialystok, Poland

rules. It is a set of principles assumed by an organization such as an enterprise or the state, determining how to rule and what principles to apply in internal and external relations between the stakeholders” [23, p. 3]. Governance is a concept from the field of economic and political, or even sociological sciences [4, p. 4]. As stated by B. Jessop [5, p. 5], it can be easily moved between the boundaries of various schools of thought and scientific disciplines as well as various areas of practical use. Therefore, it is an ambiguous and multi-contextual term.

Originally, the *governance* category was a research field rooted in the private sector (*governance structures*), even though *governing* in itself had always been reserved for the area in which the government and other public sphere entities operated. At the turn of the 80s and 90s of the twentieth century, the term *governance* started to be used on the grounds of the public sector, to which the World Bank contributed significantly. R. Mayntz believes that, in

recent years, the meaning of the word *governance* has evolved. Originally, for a long time, *governance* meant governing, government as a process. But now the notion is used to denote a new way of governing, different from the old hierarchical model, in which state authorities held the highest control over groups and people forming the civil society¹⁹. Currently, *governance* refers to a non-hierarchical way of ruling, where also non-state, private actors participate in formulating and implementing the public policies [9].

Marzanna Poniatowicz,
associate professor and
lecturer, Dean of the
Faculty of Economics and
Management, University of
Białystok, Poland. Scientific
interests: local government
finances, real estate management, New
Institutional Economics.



According to the definition of the World Bank, *governance (public governance)* means using political power and exercising control within a society, in connection with managing its resources for social and economic development [14, p. 7]. This broad definition encompasses the role of public authorities in establishing the environment in which business entities operate and in determining the method for dividing the benefits, as well as the nature of relations between the rulers and the ruled. OECD emphasizes three aspects of *governance* in relation to the public sphere [14, p. 7]:

1. Form of the political regime (organization of the state’s operation),
2. Process via which authority is exercised in terms of managing the economic and social resources (model of management),
3. Ability of the government to formulate and implement policies as well as to perform the government’s functions (efficiency and effectiveness of operation).

B. G. Peters and J. Pierre propose that, within the conception of *governance*, four characteristic features can be distinguished [16, pp. 223-243]; [17, p. 9]:

1. Dominance of the network – dominance not of formal institutions, but rather an amorphous group of actors who influence what and how public goods and services will be supplied.
2. Decreasing ability of the state to exercise direct control – although the government has adequate authority, it no longer controls the social policy in a centralized way. This authority is, however, connected with the government’s abilities to conduct negotiations and to conclude agreements with participants in the network. At the same time, these participants are increasingly treated as equally-entitled partners in political processes.

¹⁹ Of course, we are talking about a civil society as an element of sovereign states – not about states devoid of democratic governments.

3. The combination of public and private resources – cooperation of public and private actors – allows them to obtain resources which they could not access individually, e.g., the use of private companies to execute public programs allows to avoid costly and time-consuming procedures.
4. Use of various instruments – the growing readiness to propose and use new methods for preparing and performing social policy, the use of indirect instruments, e.g., tax preferences.

As noted by J. Supernat, *governance*, or rather *public governance*, “(...) is not governmental structures, but the process of managing a complex society with the participation of public and private sector entities, often in the form of a network, in which the central place does not necessarily have to be held by a public administration body” [21]. In the general sense, *public governance* means the government’s ability to function with or without the private sector, in order to drive the economy and the society toward achievement of common goals [15, pp. 1-12]. According to B.G. Peters [15, pp. 1-12], *public governance* may also be realized via the use of traditional methods of hierarchical nature, which means that the foundations of such co-governing are rooted in the conception of traditional governments (centralized and autocratic). This is the case in many countries. Traditional methods are used, e.g., in the sphere of taxation, regulation of business activity, even in countries in which there are strong tendencies toward governance using more interactive mechanisms. The table below shows the main differences between the traditional way of governing by a government, and public governance.

Item	Government	Public governance
Definition	Authority/body that makes formal political decisions sanctioned by formal institutional rules	Formal and informal exercise of authority aimed at achieving a consensus in specific situations
Actors	A small number of participants, mostly public entities	A large number of participating actors, public entities, private entities, civil society
Focus on	Organizational structures and institutions	Processes, policies, results
Structures	Closed systems, territorial limitations on exercise of authority, compulsory participation	Open systems, functional division of authority, voluntary participation
	Hierarchy	Networks and partnerships
Decision-making process	Narrow scope of consultations, no cooperation or involvement of citizens in the process of exercising authority or in implementing/realizing public policy	More extensive consultations, cooperation between actors in defining and realizing the public policy
Implementation tools	Top-down tools. Mostly formal.	Often informal tools that create conditions and incentives to accept formal decisions
Methods of interaction	Hierarchical exercise of authority, conflict relations, confidential/secret system of governance and control direct provision of services	Relations based on consultation and cooperation, a transparent and open public administration, an inclusive role of public administration
Decisions	Fixed and specific	Based on criteria and principles oriented toward autonomous decisions
External consequences/effects/results of decisions	Results imposed in a top-down manner, prohibitions and obligations	Requirements not imposed top-down, but rather incentives and conditions determining the behavior of various actors

Table 1: Government vs. public governance
Source: [12, p. 16].

The term good governance was first used in documents of the World Bank in the early 90s of the twentieth century. World Bank's definition of 1992 described good governance using the following qualities: an open and developmental policy, professional administration, acting for the public good, rules of the law, transparency of processes, a strong civil society [20, p. 13]. It ought to be added that, in various texts, different values defining the idea of good governance are specified. For instance, UN documents

mention eight principles associated with this formula of public administration's operation. These are: participation, social consensus, accountability of public authority, transparency, timeliness, effectiveness and efficiency, social justice, rule of law [22, p. 3]. UN perceives good governance as a participative, transparent and accountable system. It encompasses state institutions and their actions as well as the private sector and civil society organizations. In practice, such rules should translate into "strengthening of democratic institutions" [2, pp. 4-6].

3. Measurement of governance

In economic terms, the method of governing in an economy may be considered as a pure public good. *"The «created» quality of governance does not require that additional costs connected with its «consumption» be incurred by an additional member of the society, nor can any member of the given society be deprived of the opportunity to use it"* [11, p. 132]. According to D. Rodrik, *"(...) governance has an instrumental value in the scope in which it gives manufacturers and households a greater transparency on the rules of the game, and – to investors – a greater certainty that they will be able to get return rates proportionate to their efforts"* [19]. If we assume such way of understanding this term, governance becomes an instrument that allows to achieve the primary goal of operation of the entire socio-economic system. Then, quality of this governance ought to be considered to be a result that characterizes actions of the public sector, whereas evaluation of this quality should be assumed as the measure of results achieved by this sector [10, p. 169].

However, measurement of *governance* which, in recent years, has become the subject of many empirical analyses, poses many problems. Application of statistical tools to evaluation of public governance is not easy because these actions are often immeasurable. In the opinion of G. Przesławska, public governance indicators do not measure the objective state, which is probably indefinable, but rather *"(...) the perception of the given phenomenon in the selected group of respondents, e.g., experts of the given field or companies operating in the given country. Here, a certain institutional model is the point of reference (...)"* [18]. Therefore, many institutions have made attempts to prepare relevant models. The most elaborate good governance measures, based on aggregated data and international comparative studies, have been published by: The World Bank, the European Central Bank, the International Institute for Management Development (IMD) and the World Economic Forum (WEF) [24, p. 21]. Each of the proposed methods for this evaluation has its advantages and disadvantages.

Still, the leading institution in terms of construction of governance indicators is the World Bank. The first empirical study concerning this measurement was published in 1996 by D. Kaufmann, A. Kraay and P. Zoido-Lobaton. The study covered 178 countries. The next study was published

Ryta Dziemianowicz,
associate profesor and
lectures at the Faculty of
Economics and
Mangement, University of
Bialystok, Poland. Head of
The Treasury Department.
*Scientific interests: public finances, taxation,
tax expenditures, fiscal governance, New
Institutional Economics.*



in 1999 in the World Bank's *Policy Research Working Paper* [7]. The analysis concerned 199 countries and was prepared based on 300 indicators. Its authors aggregated individual measures of governance into six categories that encompass the key dimensions of governance quality (good governance) [7]:

1. Voice and accountability – covers measurement of political rights, civil liberties and human rights.
2. Political stability – means measurement of the probability of destabilization, violent threats and changes in the government through possibly unconstitutional acts of violence, terrorism included.
3. Government effectiveness – covers measurement of the public administration's professionalism and the quality of public services provided,
4. Regulatory quality – pertains to measurement of the degree of interference of the public-administrative factor in the market economy; this indicator concentrates on the perceived occurrence of a policy that is unfavorable for the market.
5. Rule of law – this indicator evaluates operational efficiency of the judiciary, the quality of contracts and protection of property rights.
6. Control of corruption – this indicator measures the perception of corruption understood as using public authority for private purposes²⁰.

The way in which the above categories are put into groups does not aspire to the status of a precise definition of good governance. It is, rather, a reflection of the author's views on “*a coherent and useful organization of data, consistent with the common notion of good governance (a model of unobservable components)*” [18].

Based on aggregated measures, a governance indicator was designed that assumes values from -2.5 to 2.5. The higher the value, the higher the level of development. The latest *Worldwide Governance Indicators* (WGI) report, published by the World Bank, covers the years 1996-2015 [World Bank, *The Worldwide Governance Indicators – WGI*]. The designed indicators are based on several hundred individual variables that measure subjective perception of governance. They were prepared based on more than 30 separate sources of data, and pertain to more than 200 countries.

Aneta Kargol-Wasiluk,
PhD, lecturer the University
of Bialystok, Faculty of
Economics and Management,
Poland, Scientific interests:
public finances, taxation,
fiscal governance, New
Institutional Economics



According to some researchers, the weakness of WGI lies in being based solely on subjective data and, therefore, the possibility of formulating biased opinions and discrepancy between respondents. However, in many cases, objective data, as emphasized by Zawojcka [26, p. 21], may be even more inadequate due to extreme incompatibilities between the *de jure* and *de facto* situations. Other researchers [3] criticize WGI for failing to relate to the permanent elements of an institution's definition proposed by D. C. North [13] and for measuring results of an institution (i.e. policy choices) rather than the formal limitations of executive authority. According to Kurtz and Schrank [8], WGI's deficiency is the mutual correlation of subindices.

²⁰ Originally, this category was defined as: *Graft* (i.e. bribery). Only in 2002 was it changed to control of corruption [Wojciechowski, Podgórnjak-Krzykacz, 2008, p. 21].

4. Influence of good governance on economic growth, on the example of the EU-28 – an empirical model

Today, emphasis is placed on the considerable influence of institutional factors, pertaining to good governance, on economic growth and prosperity. Individual countries develop at different speeds, and this can be significantly influenced by the quality of governance (via various factors) [1, p. 7].

The authors of this work made an attempt to examine the statistical relationship between institutional factors of the so-called good governance, and the level of economic growth in 28 member states of the European Union. Therefore, it was assumed that the good governance has a positive effect on the level of GDP in the studied countries. The main source of knowledge were the World Bank's data. Six indicators proposed by this institution were assumed as the measures of good governance (The Worldwide Governance Indicators – WGI). WGI represent aggregated indicators designed based on several hundred variables that evaluate the perception of institutions (table 3), collected from several dozen separate sources of data gathered by 30 organizations from around the world. The indicators of good governance (or the state's institutional efficiency) assumed for the study reflect the processes of selecting, monitoring and changing public authorities (*Voice and Accountability – VA*), *Political Stability and Absence of Violence/Terrorism (PS)*, the public authorities' ability to effectively formulate and implement the right decisions (*Government Effectiveness – GE*), and *Regulatory Quality – RQ* as well as the respect of citizens/the state for institutions which govern mutual relations (*Rule of Law – RL*) and *Control of Corruption – CC* [6]; [26, p. 20].

Institutional indicators	Area of measurement
Democratic process	
VA Voice and Accountability	Perception of the extent to which citizens of the given country may participate in electing and dismissing the authorities, as well as the extent of freedom of speech, freedom of association and independence of media
PS Political Stability and Absence of Violence	Subjective evaluations of the likelihood of destabilization or overthrowing of the government (authorities) by unconstitutional and violent means, including internal violence and acts of terrorism
An honest and effective government	
GE Government Effectiveness	Perception of the quality of public services, quality of the civil service and its independence from political pressure, the quality of formulating and implementing policies, as well as the credibility of political commitments made by the government
RQ Regulatory Quality	Perception of the government's (state's) ability to create and implement proper policies and regulations that enable and promote development of the private sector (e.g. absence of price controls, proper banking supervision)
RL Rule of Law	Perception of entities' degree of confidence in and adherence to the norms of social life, in particular, the quality of enforcing contracts, property rights, police and courts of law, as well as the likelihood of crime and violence
CC Control of Corruption (i.e. combating corruption)	Perception of the extent to which public authority is used for private gain, including not only minor and major forms of corruption, but also whether the state is being appropriated or 'captured' by elites and private interest groups

Table 2: Description of Worldwide Governance Indicators (WGI)

Source: [6]; [26, p. 20].

The year 2015 was chosen for the purposes of the analysis because the most recent (available) data come from that period. In order to serve as a measure of the gross domestic product, GDP was assumed as a percentage of the average GDP *per capita* for the EU-28 (the so-called

dependent variable). Selected indicators of good governance for the EU-28 (independent variables) and the level of GDP per capita in 2015 are presented in Appendices 1–3. The following table (table 3) presents the variables used in the empirical analysis, together with the applied abbreviations and data sources.

Variable	Explanation	Source of data:
GDP/PRSGDP	GDP <i>per capita</i>	EUROSTAT
VA/PRVA	Voice and Accountability	The Worldwide Governance Indicators Database The World Bank
PSV/PRSPSV	Political Stability and Absence of Violence/Terrorism	
GE/PRSGE	Government Effectiveness	
RQ/PRSRQ	Regulatory Quality	
RL/PRSL	Rule of Law	
CC/PRSL	Control of Corruption	

Table 3: Variables used in the empirical analysis

*PRS – percentile ranks

Source: [Own elaboration].

The following model of multiple regression was considered:

$$\text{GDP} = \beta_0 + \beta_1 \text{VA} + \beta_2 \text{PSV} + \beta_3 \text{GE} + \beta_4 \text{RQ} + \beta_5 \text{RL} + \beta_6 \text{CC} + \varepsilon$$

β – parameters of the model

ε – random component

The IBM SPSS Statistics (version 23) program was used for empirical analyses. Descriptive statistics are presented in tables 4 and 5 for raw data and for normalized data, whereas the correlation matrix is presented in table 6.

		VA	PSV	GE	RQ	RL	CC	GDP
N	Valid	28	28	28	28	28	28	28
	Missing	0	0	0	0	0	0	0
10		1,0921	,6914	1,1306	1,1747	1,1358	1,0663	99,1071
Median		1,0800	,7235	1,1376	1,1201	1,1336	1,1166	87,5000
Standard deviation		,36224	,36606	,54767	,48131	,66712	,84811	43,40621
Skewness		-,451	-,582	-,422	-,012	-,197	-,076	2,237
Standard error of skewness		,441	,441	,441	,441	,441	,441	,441
Kurtosis		-,615	,336	-,718	-1,294	-1,122	-1,484	7,036
Standard error of kurtosis		,858	,858	,858	,858	,858	,858	,858
Minimum		,39	-,23	-,04	,36	-,12	-,31	47,00
Maximum		1,60	1,41	1,85	1,86	2,07	2,28	264,00

Table 4: Descriptive statistics

Source: [Own elaboration].

When analyzing descriptive statistics of independent variables VA, PSV, GE, RQ, RL CC and of the GDP dependent variable, one could conclude that, due to similar values of the mean and median in all the cases, the distributions of these variables are normal. The kurtoses, which are a measure of flattening, are positive for PSV and GDP which means that their distributions are slimmer than in the case of the normal distribution. As regards the other variables, the distributions are more flattened. The skewness coefficient is negative in all the cases (except for GDP), which indicates left-sidedness of the distribution.

		PRSV A	PRSPSV	PRSGE	PRSRQ	PR SRL	PR SCC	PR S GDP
N	Valid	28	28	28	28	28	28	28
	Missing	0	0	0	0	0	0	0
10			,77311	,80357	,95130	,82440	,57726	51,78571
Median			,75947	,75000	1,00000	,83333	,50000	51,78571
Standard deviation			,071058	,190724	,077187	,126969	,198770	29,366420
Skewness			,683	-,797	-1,737	,126	,548	,000
Standard error of skewness			,441	,441	,441	,441	,441	,441
Kurtosis			-,425	,934	2,192	-1,274	-,919	-1,205
Standard error of kurtosis			,858	,858	,858	,858	,858	,858
Minimum			,670	,250	,727	,667	,333	5,357
Maximum			,920	1,000	1,000	1,000	1,000	100,000

Table 5: Descriptive statistics

Source: [Own elaboration].

Due to the high skewness of the distribution for GDP and the value of kurtosis, normalization (standardization) of variables was conducted, producing the results presented in table 5.

		PRSV A	PRSPSV	PRSGE	PRSRQ	PR SRL	PR SCC	PRSGDP
PRSV A	Pearson Correlation	1	,269	,530**	,571**	,402*	,416*	,508**
	Significance (2-tailed)		,166	,004	,002	,034	,028	,006
	N	28	28	28	28	28	28	28
PRSPSV	Pearson Correlation	,269	1	,325	,047	,406*	,290	,316
	Significance (2-tailed)	,166		,091	,812	,032	,135	,101
	N	28	28	28	28	28	28	28
PRSGE	Pearson Correlation	,530**	,325	1	,613**	,785**	,751**	,813**
	Significance (2-tailed)	,004	,091		,001	,000	,000	,000
	N	28	28	28	28	28	28	28
PRSRQ	Pearson Correlation	,571**	,047	,613**	1	,412*	,373	,611**
	Significance (2-tailed)	,002	,812	,001		,029	,050	,001
	N	28	28	28	28	28	28	28
PR SRL	Pearson Correlation	,402*	,406*	,785**	,412*	1	,782**	,782**
	Significance (2-tailed)	,034	,032	,000	,029		,000	,000
	N	28	28	28	28	28	28	28
PR SCC	Pearson Correlation	,416*	,290	,751**	,373	,782**	1	,708**
	Significance (2-tailed)	,028	,135	,000	,050	,000		,000
	N	28	28	28	28	28	28	28
PRSGDP	Pearson Correlation	,508**	,316	,813**	,611**	,782**	,708**	1
	Significance (2-tailed)	,006	,101	,000	,001	,000	,000	
	N	28	28	28	28	28	28	28
**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).								
*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).								

Table 6: Correlation matrix

Source: [Own elaboration].

In order to determine the relationship between variables, Pearson's correlation coefficient (Table 6) was used. It can assume positive and negative values ranging from -1 to 1. Negative values indicate occurrence of a negative dependence (as the values of the independent variable increase, the values of the dependent variable decrease). Positive values confirm occurrence of a positive dependence between variables (as the values of the independent variable increase, the values of the dependent variable increase too).

Based on the analysis of data from the correlation matrix, PSV was excluded as an indicator which is not significantly correlated to GDP. Next, a regression analysis was performed, trying to find the answer to the question of which public governance indicators influence the economic growth in the EU-28 to the greatest extent. Therefore, in further analyses, the following model was subjected to verification:

$$\text{GDP} = \beta_0 + \beta_1\text{VA} + \beta_2\text{GE} + \beta_3\text{RQ} + \beta_4\text{RL} + \beta_5\text{CC} + \varepsilon$$

The model of multiple regression was chosen for the analysis. Parameters of the model were estimated using the least squares method (OLS). In the regression equation, the regression coefficients (β) represent independent contributions of each independent variable to forecasting the GDP dependent variable. After carrying out repeated analyses, the following results were obtained:

Anova ^a						
Model		Suma kwadratów	df	Średni kwadrat	F	Istotność
1	Regresja	18235,574	2	9117,787	45,262	,000 ^b
	Reszta	5036,110	25	201,444		
	Ogółem	23271,684	27			
a. Zmienna zależna: PRLGDP						
b. Predyktory: (Stała), PRSRL, PRSVA						

Table 7: Results of the analysis of variance, which determines matching of the regression model

Source: [Own elaboration].

$$F(2;25) = 45,262 \text{ p} < 0,05$$

Coefficients ^a								
Model		Unstandardized Coefficients		Standardize d Coefficients	t	Significan ce	Linearity Statistics	
		B	Standard Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	-247,479	50,570		-4,894	,000		
	PRSVA	201,082	61,467	,365	3,271	,003	,696	1,436
	PRSRL	132,994	23,530	,630	5,652	,000	,696	1,436
a. Dependent Variable: PRSGDP								
Beta (β) – correlation strength								

Table 8: Coefficients of the regression model

Source: [Own elaboration].

Model – Summary				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,885 ^a	,784	,766	14,19311
a. Predictors: (Constant), PRSRL, PRSVA				

Table 9: Summary of the model – value of the multiple correlation coefficient and the R-squared statistics

Source: [Own elaboration].

Estimated model:

$$\text{PRSGDP } (\pm 14.19) = -247.48 (\pm 50.57) + 201.08 (\pm 61.47) \text{ PRSVA} + 132.99 (\pm 23.53) \text{ PRSRL}$$

A multiple regression analysis was carried out, in which the explained variable was GDP *per capita* in the EU-28 as a percentage of the average GDP *per capita* for all the member states, and the explaining variables were VA and RL. The proposed regression model transpired to be well matched to the data of $F(2;25) = 45.26$ $p < 0.01$. Based on the analysis of regression coefficients, it may be concluded that GDP *per capita* in the EU-28 is strongly and positively associated with RL (beta=0.630, $p < 0.01$) and VA (beta = 0.365, $p < 0.01$). This means that a country characterized by a high level of GDP *per capita* is also characterized by a high level of RL and VA. The tested model explains 78% of the variability of the dependent variable. The independent variables, which were included in the model, have a positive effect on the dependent variable.

The obtained model presents the relationship between GDP and such dimensions of public governance as Rule of Law or Voice and Accountability. Extension of the analysis could prove that, at the given stage of economic development, other dimensions of good governance have a greater significance. Results obtained in the empirical study are, to a considerable extent, convergent with the results of the study conducted by 1 in transition countries. The cited author, using the multiple regression model, also obtained a confirmation that the strongest dependence occurs between good governance and the value of the obtained GDP in the case of a high level of the Rule of Law indicator [1].

Conclusions

In modern economies the good governance plays one of the most important role in dynamizing the processes of socio-economic development, which is often expressed in institutional terms. Studies are undertaken which, on the one hand, enable identification of its dimensions and, on the other, demonstrate the impact that good governance has on the rate of growth and the level of economic development.

As the conducted empirical study has demonstrated, changes in operation of the public sector, in relation to good governance, exert an influence on economic results of the given country such as the level of GDP *per capita*. The conducted analyses resulted in positively verifying the model of relations between dimensions of good governance and the pace of economic growth in the EU-28. Based on correlation studies, out of the six analyzed dimensions of public governance i.e. Voice and Accountability, Political Stability, Government Effectiveness, Regulatory Quality, Rule of Law and Control of Corruption, only Political Stability transpired not to be correlated to the level of GDP *per capita* in the studied economies, where the individual dimensions are, to a varying degree, correlated to the explained variable.

The empirical model of dependences between the studied values has confirmed the assumptions of the authors about the positive effect of the Rule of Law (RL – protection of property rights, quality of performing contracts / ensuring performance of contracts, efficient operation of the judiciary, internal safety) and Voice and Accountability (VA). Based on the analysis of regression coefficients, it may be concluded that GDP *per capita* in the EU-28 is strongly and positively associated with RL (beta=0.630, $p < 0.01$) and VA (beta = 0.365, $p < 0.01$). This means that a country characterized by a high level of GDP *per capita* is also characterized by a high level of RL and VA. The tested model explains 78% of the variability of the dependent variable.

References

- [1] Bayar, Y. (2016). Public Governance and the Economic Growth in the Transitional Economies of the European Union. *Transylvanian Review of Administrative Sciences*, E, pp.5-18.
- [2] Cheema, S.G. (2005). *Building democratic institutions: governance reform in developing countries*, New York: Kumarian Press Inc., pp. 4-6.
- [3] Glaeser, E., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A. (2004). Do institutions cause growth? *Journal of Economic Growth*, 9(3), pp. 271-303.
- [4] Hill, C. J., Lynn Jr., L. E. (2004). Governance and Public Management, an Introduction. *Journal of Public Analysis and Management*, 23(1), pp. 3-11.
- [5] Jessop, B. (2007). Promowanie „dobrego rządzenia” i ukrywanie jego słabości: refleksja nad politycznymi paradygmatami politycznymi narracjami w sferze rządzenia. *Zarządzanie Publiczne*, 2(2), pp. 5-25.
- [6] Kaufmann, D., Kraay, A., Mastruzzi, M. (2010). The Worldwide Governance Indicators: Methodology and analytical Issues. *World Bank Policy Research Working Paper*, 5430, 1-31. Retrieved from: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1682130 (10.02.2017)
- [7] Kaufmann, D., Kraay, A., Zoido-Lobaton, P. (1999). Governance Matters. *Policy Research Working Paper*, 2196. Retrieved from: <http://documents.worldbank.org/curated/en/665731468739470954/pdf/multi-page.pdf> (26.02.2017).
- [8] Kurtz, M., Schrank, A. (2007). Growth and governance: Models, measures, and mechanisms. *Journal of Politics*, 69(2), pp. 538-554.
- [9] Mayntz, R. (2003). *From government to governance: political steering in modern societies*. Summer Academy on IPP: Wuerzburg, September 7-11. Retrieved from: http://www.ioew.de/fileadmin/user_upload/DOKUMENTE/Veranstaltungen/2003/SuA2_Mayntz.pdf (15.03.2011).
- [10] Miłaszewicz, D. (2014). Problemy społecznej efektywności sektora publicznego. *Studia Ekonomiczne Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 180(2), pp. 163-173.
- [11] Miłaszewicz, D. (2015). Propozycja oceny społecznej efektywności sektora publicznego na przykładzie krajów Unii Europejskiej. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, 209, pp. 127-135.
- [12] Monteduro, F., Hinna, A., Gnan, L. (ed.). (2013). *Conceptualizing and Researching Governance in Public and Non-profit Organizations. Studies in Public and non-profit Governance*, Volume 1. United Kingdom – North America – Japan – India – Malaysia – China: Emerald Group Publishing Limited.
- [13] North, D. C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.

- [14] OECD. (1993). *DAC Orientations on Participatory Development and Good Governance*. Paris.
- [15] Peteres, B.G. (2012). *Is Governance for Evrybody? The Use and Abuse of Governance*. W: A.M. Bissessar (ed.), *Governance: Is It for Everyone?* New York: Nova Science Publishers, Inc.
- [16] Peters, B.G., Pierre, J. (1998). Governance Without Government? Rethinking Public Administration. *Journal of Public Administration Research and Theory*, 8, pp. 223-243.
- [17] Peters, B.G., Pierre, J. (2000). Citizens Versus the New Public Manager. The Problem of Mutual Empowerment. *Administration and Society*, 32, pp. 9-28.
- [18] Przesławska, G. (2007). *Instytucjonalne wymiary efektywnego państwa w procesie integracji*. W: J. Kundera (ed.), *Stosunki ekonomiczne w rozszerzonej Unii Europejskiej*. Kolonia Limited: Wrocław, pp. 121- 135
- [19] Rodrik, D. (2008). Thinking About Governance. In: D. North, D. Acemoglu, F. Fukuyama, D. Rodrik. *Governance, Growth, and Development Decision-making*. *World Bank Working Paper*, 44186. Retrieved from: www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2008/08/11/000333038_20080811020814/Rendered/PDF/441860WP0REPLA1rnanceandgrowth0test.pdf (26.03.2017).
- [20] Schöler, G., Walther, C. (2003). *A Practical Guidebook on Strategic Management for Municipal Administration*. The World Bank, Bertelsmann Foundation.
- [21] Supernat, J., *Administracja publiczna, governance i nowe publiczne zarządzanie*, Instytut Nauk Administracyjnych, Uniwersytet Wrocławski: Wrocław. Retrieved from: http://www.supernat.pl/wyklady/plk/i_72_2_Administracja_publiczna_governance_i_nowe_publiczne_zarzadzanie.pdf (25.02.2017).
- [22] United Nations (2009). *What is Good Governance?* Retrieved from: <http://www.unescap.org/sites/default/files/good-governance.pdf> <http://www.unescap.org/sites/default/files/good-governance.pdf> (15.02.2017).
- [23] Valkama, P., Bailey, S.J., Anttiroiko, A.-V. (2011). *Innovations in public governance*. IOS Press: Amsterdam.
- [24] Wojciechowski, E., Podgórnjak-Krzykacz, A. (2008). Pomiar jakości rządzenia. *Gospodarka Narodowa*, 3, pp. 19-38.
- [25] World Bank. *The Worldwide Governance Indicators- WGI*. Retrieved from: <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#home> (15.02.2017).
- [26] Zawajska, A. (2012). Instytucje ekonomiczne i polityczne a ceny dóbr konsumpcyjnych. *Roczniki Ekonomii Rolnictwa i Rozwoju Obszarów Wiejskich*, 99(4), pp. 7-28.

Appendixes 1-3:

Appendix 1. Voice and Accountability

Country	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
AUSTRIA	1,46	1,35	1,41	1,40	1,40	1,42	1,47	1,43	1,47	1,48	1,41	1,40
BELGIUM	1,45	1,41	1,36	1,38	1,35	1,36	1,38	1,34	1,36	1,38	1,39	1,39
BULGARIA	0,54	0,57	0,55	0,68	0,56	0,56	0,52	0,44	0,39	0,32	0,34	0,39
CROATIA	0,64	0,43	0,44	0,48	0,43	0,44	0,43	0,48	0,51	0,48	0,48	0,50
CYPRUS	0,95	0,99	1,05	1,07	1,09	1,08	1,02	1,05	1,01	0,97	1,04	1,04
CZECH REPUBLIC	0,95	0,88	0,93	0,96	1,00	1,02	1,00	1,01	0,95	0,97	1,02	1,02
DENMARK	1,83	1,77	1,63	1,52	1,60	1,57	1,58	1,60	1,70	1,69	1,55	1,57

ESTONIA	1,10	1,01	1,05	1,06	1,07	1,08	1,10	1,13	1,10	1,10	1,17	1,17
FINLAND	1,81	1,70	1,55	1,50	1,51	1,49	1,52	1,55	1,63	1,60	1,57	1,56
FRANCE	1,44	1,47	1,30	1,26	1,31	1,24	1,20	1,17	1,23	1,21	1,21	1,18
GERMANY	1,47	1,46	1,39	1,35	1,35	1,35	1,31	1,37	1,40	1,42	1,46	1,43
GREECE	1,14	1,03	0,94	0,96	0,90	0,86	0,88	0,80	0,68	0,66	0,57	0,59
HUNGARY	1,14	1,16	1,02	1,04	0,96	0,90	0,90	0,85	0,75	0,74	0,53	0,52
IRELAND	1,49	1,61	1,42	1,42	1,45	1,37	1,34	1,32	1,33	1,32	1,34	1,35
ITALY	1,16	1,02	1,05	1,10	1,02	1,03	0,95	0,90	0,90	0,94	1,00	1,01
LATVIA	0,69	0,77	0,82	0,81	0,75	0,84	0,77	0,71	0,75	0,74	0,83	0,82
LITHUANIA	0,88	0,88	0,83	0,86	0,81	0,89	0,90	0,84	0,91	0,93	0,96	0,97
LUXEMBOURG	1,62	1,54	1,54	1,53	1,53	1,54	1,56	1,59	1,64	1,62	1,53	1,52
MALTA	1,34	1,23	1,19	1,23	1,24	1,14	1,16	1,13	1,15	1,14	1,17	1,18
NETHERLANDS	1,72	1,68	1,60	1,58	1,54	1,49	1,49	1,58	1,64	1,59	1,58	1,57
POLAND	1,00	0,90	0,76	0,84	0,92	1,01	1,03	1,02	1,05	0,98	1,10	1,04
PORTUGAL	1,47	1,43	1,23	1,23	1,19	1,13	1,10	1,10	1,01	1,05	1,11	1,12
ROMANIA	0,38	0,42	0,52	0,50	0,51	0,46	0,42	0,37	0,31	0,30	0,41	0,43
SLOVAK REPUBLIC	0,96	0,92	0,92	0,93	0,91	0,86	0,89	0,95	0,95	0,94	0,96	0,97
SLOVENIA	1,09	1,07	1,07	1,06	1,01	1,05	1,04	1,05	0,99	0,99	0,94	0,95
SPAIN	1,31	1,11	1,06	1,11	1,18	1,18	1,12	1,07	1,05	0,97	0,99	1,02
SWEDEN	1,75	1,56	1,51	1,54	1,55	1,58	1,58	1,65	1,72	1,68	1,64	1,60
UNITED KINGDOM	1,61	1,44	1,39	1,34	1,33	1,31	1,29	1,30	1,34	1,33	1,28	1,27

Source: [25]

Appendix 2. Rule of Law

Country	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
AUSTRIA	1,85	1,86	1,91	1,96	1,93	1,79	1,81	1,81	1,85	1,84	1,96	1,85
BELGIUM	1,31	1,24	1,20	1,31	1,33	1,36	1,37	1,40	1,41	1,41	1,51	1,42
BULGARIA	-0,13	-0,16	-0,14	-0,11	-0,16	-0,07	-0,10	-0,14	-0,12	-0,13	-0,08	-0,12
CROATIA	0,05	0,09	-0,01	0,08	0,08	0,14	0,17	0,18	0,22	0,27	0,31	0,20
CYPRUS	0,90	0,90	1,07	1,08	1,19	1,19	1,20	1,05	1,08	1,01	1,06	1,01
CZECH REPUBLIC	0,74	0,82	0,84	0,86	0,89	0,94	0,93	1,02	1,02	1,01	1,14	1,12
DENMARK	1,95	1,95	1,99	2,00	1,95	1,92	1,90	1,93	1,86	1,88	2,09	2,04
ESTONIA	0,92	0,92	1,09	1,12	1,16	1,09	1,13	1,16	1,14	1,18	1,36	1,33
FINLAND	1,97	1,95	1,96	1,90	1,90	1,97	1,98	1,96	1,95	1,94	2,12	2,07
FRANCE	1,45	1,40	1,45	1,43	1,48	1,43	1,51	1,44	1,44	1,41	1,47	1,41
GERMANY	1,63	1,66	1,76	1,75	1,72	1,64	1,62	1,61	1,65	1,63	1,85	1,78
GREECE	0,92	0,78	0,86	0,84	0,84	0,62	0,61	0,55	0,40	0,45	0,34	0,24
HUNGARY	0,89	0,83	0,96	0,92	0,89	0,76	0,75	0,74	0,60	0,57	0,50	0,40
IRELAND	1,53	1,58	1,70	1,71	1,69	1,74	1,77	1,77	1,74	1,73	1,80	1,79
ITALY	0,58	0,47	0,35	0,44	0,42	0,35	0,38	0,42	0,37	0,37	0,34	0,25
LATVIA	0,58	0,59	0,64	0,71	0,79	0,80	0,78	0,75	0,77	0,76	0,87	0,79
LITHUANIA	0,58	0,58	0,66	0,67	0,68	0,70	0,75	0,76	0,82	0,80	0,91	0,98
LUXEMBOURG	1,88	1,83	1,68	1,75	1,80	1,82	1,83	1,80	1,78	1,80	1,90	1,86

MALTA	1,34	1,41	1,54	1,59	1,60	1,48	1,44	1,30	1,35	1,33	1,21	1,15
NETHERLANDS	1,76	1,75	1,77	1,77	1,75	1,80	1,81	1,81	1,85	1,82	1,98	1,93
POLAND	0,40	0,42	0,35	0,37	0,51	0,60	0,66	0,75	0,75	0,79	0,82	0,80
PORTUGAL	1,25	1,20	0,95	0,98	0,99	1,05	1,04	1,03	1,05	1,04	1,13	1,14
ROMANIA	-0,18	-0,17	-0,13	-0,10	-0,01	0,03	0,04	0,05	0,03	0,11	0,15	0,15
SLOVAK REPUBLIC	0,50	0,52	0,52	0,45	0,57	0,50	0,53	0,57	0,47	0,46	0,47	0,48
SLOVENIA	0,92	0,86	0,88	0,89	0,98	1,06	0,98	1,04	0,99	0,98	0,98	0,95
SPAIN	1,13	1,10	1,10	1,13	1,17	1,13	1,16	1,18	1,05	1,01	0,94	0,90
SWEDEN	1,90	1,78	1,84	1,88	1,91	1,97	1,96	1,95	1,95	1,97	1,99	2,04
UNITED KINGDOM	1,62	1,55	1,76	1,68	1,66	1,73	1,76	1,65	1,70	1,68	1,89	1,81

Source: [25]

Appendix3. PKB per capita (euro)

COUNTRY	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
AUSTRIA	29 600	30 800	32 200	34 000	35 100	34 300	35 200	36 800	37 600	38 000	38 700	39 400
BELGIUM	28 700	29 700	31 000	32 500	33 100	32 300	33 500	34 500	35 100	35 300	35 900	36 600
BULGARIA	2 700	3 100	3 600	4 300	5 000	5 000	5 200	5 600	5 700	5 800	5 900	6 300
CROATIA	7 800	8 500	9 300	10 200	11 200	10 500	10 500	10 400	10 300	10 200	10 200	10 400
CYPRUS	19 100	20 400	21 700	22 900	24 200	23 100	23 300	23 200	22 500	21 000	20 600	20 800
CZECH REPUBLIC	9 400	10 700	12 100	13 400	15 400	14 100	14 900	15 600	15 400	15 000	14 900	15 800
DENMARK	37 500	39 300	41 500	42 700	44 000	41 900	43 800	44 500	45 500	46 100	47 000	47 800
ESTONIA	7 100	8 300	10 000	12 100	12 300	10 600	11 000	12 500	13 500	14 300	15 000	15 400
FINLAND	30 300	31 300	32 800	35 300	36 500	33 900	34 900	36 500	36 900	37 400	37 600	38 200
FRANCE	27 300	28 100	29 200	30 400	31 000	30 000	30 800	31 500	31 800	32 100	32 300	32 800
GERMANY	27 900	28 300	29 500	31 000	31 700	30 600	32 100	33 700	34 300	35 000	36 100	37 100
GREECE	17 700	18 100	19 800	21 100	21 800	21 400	20 300	18 600	17 300	16 500	16 300	16 200
HUNGARY	8 300	9 000	9 100	10 100	10 700	9 400	9 800	10 100	10 000	10 300	10 600	11 100
ITALY	25 000	25 600	26 500	27 400	27 600	26 400	26 800	27 300	26 700	26 500	26 700	27 100
IRELAND	38 400	40 900	43 300	44 800	41 700	37 400	36 700	37 800	38 300	39 200	41 900	55 100
LATVIA	5 200	6 100	7 800	10 300	11 200	8 800	8 500	9 800	10 800	11 300	11 800	12 300
LITHUANIA	5 400	6 300	7 400	9 000	10 200	8 500	9 000	10 300	11 200	11 800	12 500	12 900
LUXEMBOURG	60 300	63 800	70 600	76 500	77 000	72 800	78 700	82 500	82 600	85 000	88 300	89 900
MALTA	12 100	12 700	13 300	14 200	15 000	14 900	15 900	16 400	17 100	18 000	19 700	21 400
NETHERLANDS	32 200	33 400	35 400	37 400	38 900	37 400	38 000	38 500	38 500	38 900	39 300	40 000
POLAND	5 400	6 500	7 200	8 200	9 600	8 300	9 400	9 900	10 100	10 300	10 700	11 200
PORTUGAL	14 500	15 100	15 800	16 600	16 900	16 600	17 000	16 700	16 000	16 300	16 600	17 300
ROMANIA	2 900	3 800	4 600	6 000	6 900	5 900	6 300	6 600	6 700	7 200	7 600	8 100
SLOVENIA	13 900	14 600	15 700	17 400	18 800	17 700	17 700	18 000	17 500	17 400	18 100	18 700
SLOVAKIA	6 400	7 300	8 400	10 400	12 200	11 800	12 400	13 100	13 400	13 700	14 000	14 500
SPAIN	20 100	21 300	22 700	23 900	24 300	23 300	23 200	22 900	22 200	22 000	22 300	23 200
SWEDEN	34 200	34 700	36 900	39 000	38 200	33 300	39 400	42 900	44 500	45 400	44 600	45 600
UNITED KINGDOM	32 100	33 400	35 100	36 500	31 800	27 400	29 200	29 600	32 400	32 000	35 000	39 600

Source: [25]

PROBLEM ISTRAŽIVANJA LUCASOVOG PARADOKSA: ZAŠTO JOŠ NEMAMO ODGOVOR?

PROBLEM IN ANALYZING THE LUCAS PARADOX: WHY DON'T WE HAVE AN ANSWER?

Tajana Toš Public²¹
Mislav Kvesić²²

Sadržaj: *Zašto 58 puta veći granični proizvod kapitala Indije ne privlači više kapitala od SAD-a pitanje je koje je postavio nobelovac 1990. godine, a paradoksu dotadašnje teorije rasta dodijeljena je titula „puzzle” u međunarodnoj makroekonomiji i financijama. S odmakom od dvadeset i sedam godina empirijska istraživanja i teorijske pretpostavke o push i pull efektima, fundamentalnim razlozima, internacionalnim nedostacima tržišta, pa čak i o alternativnim rješenjima daju dijametralno suprotne odgovore.*

Cilj ovog rada je definirati modelske probleme u istraživanju odgovora na Lucasov paradoks kao pretpostavku nekonzistentnosti dobivenih rezultata

Ključne riječi: *Lucasov paradoks, alokacija kapitala*

Abstract: *Why doesn't 58 times bigger marginal product of capital in India attracts more capital than the one in the USA is a question posed by a Nobel-winning economist in 1990. making it one of the puzzles in the international macroeconomics and finance.*

In twenty-seven years, empirical research and theoretical assumptions, about push and pull effects, fundamental causes, international market failures, and even alternative solutions conclusions, give diametrically opposed results.

The aim of this paper, as a presumption of inconsistency of the obtained results, is to define model problems in analyzing the Lucas paradox.

Key words: *Lucas paradox, allocation*

1. UVOD

Od Malthusa i kontroliranog nataliteta siromašnih, Ricarda i zemljišne rente, Marxa i beskonačne akumulacije kapitala, pa sve do optimističnog Kuznetsa pitanje preraspodijele centralno je pitanje ekonomije. Neoklasična teorija problemu pristupa počev od standardnog uravnoteženog Solowog modela rasta prema kojem bi se kapital trebao alocirati iz zemalja sa manjim graničnim proizvodom kapitala (MPK) u zemlje sa većim marginalnim proizvodom kapitala. Obzirom da je povrat kapitala i količina kapitala po radniku u obrnutom odnosu, a sljedeći teoriju o opadajućim prinosima, kapital bi trebao biti alociran u zemlje koje ga imaju manje, a time i veći granični proizvod kapitala. Dakle, kapital bi trebao putovati od bogatijih zemalja prema siromašnijim zemljama. Upravo ta pretpostavka vodi do teorije konvergencije zemalja u vrijednosti njihovih ekonomskih varijabli u dugom roku.

²¹ Veleučilište Baltazar Zaprešić, Vladimira Novaka 23, Zaprešić, Hrvatska

²² Veleučilište Baltazar, Zaprešić, Vladimira Novaka 23, Zaprešić Hrvatska

Istraživanja raspodijele pokazuju rast nejednakosti u bogatim zemljama od 1970tih godina pa sve do danas, a dodamo li tome i neravnoteže na financijskim tržištima, kao i tržištima nekretnina Solow model uravnoteženog rasta postaje sve više diskutabilan temelj teorije rasta. Neoklasičnu teoriju rasta ponajviše je poljuljao članak Lucasa iz 1990. [1] godine jednostavno uspoređujući granični proizvod kapitala SAD-a i Indije. Paradoks dobiva titulu „puzzle” u međunarodnoj ekonomiji i financijama, a rješenje paradoksa ni danas, s odmakom od dvadeset i sedam godina empirijskog istraživanja i teorijskih postavki nije pronađeno.

Da li paradoks tijekom kapitala postoji i ako da koji su razlozi obrnutog toka od siromašnih prema bogatima pitanja su brojnih radova koji su pokušali objasniti paradoks. Pretpostavke o push i pull efektima, fundamentalnim razlozima, internacionalnim nedostacima tržišta, pa čak i o alternativnim rješenjima daju dijametralno suprotne odgovore. Dok na istom uzorku zemalja neki članci dokazuju paradoksalni tijek kapitala, druga empirijska istraživanja su u skladu sa teorijom.

Jedan od mogućih razloga nekonzistentnosti rezultata istraživanja je i postavka modela dokazivanja postojanja Lucasovog paradoksa.

Naime, iako je cilj gotovo svih istraživanja na ovu temu jednak, a to je ponajprije zaključak o postojanju ili ne postojanju obrnutog toka kapitala, a potom i pronalaženje razloga eventualnom obrnutom tijeku, brojni autori svoja istraživanja i postavke modela ne temelje na istim empirijskim principima. Razlike u modelima su značajne i nikako ne mogu biti zanemarene u tumačenju dobivenih rezultata.

Upravo tu činjenicu smatramo jednim od osnovnih prepreka u konačnom rješavanju paradoksa.

Kako bi se detektirale razlike u istraživanjima pedesetak radova, u godinama od objave Lucasovog članka pa sve do danas, uspoređeno je prema osnovnim postavkama modela. Pri tome uspoređivane su sljedeće korištene varijable: obim zemalja (globalno istraživanje ili istraživanje na odabranom uzorku zemalja), vrsta kapitala (bruto kapital ili neto kapital) te kompozicija priljeva kapitala (direktne strane investicije, portfolio kapitalna ulaganja i dužnički priljevi kapitala).

2. PREGLED ISTRAŽIVANJA PARADOKSA

Robert E. Lucas u svom radu [1] preispituje teorijske postavke na samo dvije zemlje – SAD-u i Indiji, a vodeći se graničnim proizvodom kapitala koji je 58 puta veći u Indiji. Lucas zaključuje da bi prateći teoriju tijekom kapitala trebao rapidno ići iz SAD-a i drugih bogatih zemalja u Indiju i druge siromašne zemlje. Na temelju toga donosi četiri pretpostavke zbog kojih tijekom kapitala očito nije prema teoriji. Slučaj dvaju zemalja lako je dokaziv i modelski vrlo jednostavan slučaj,

Tajana Toš Bubić rođena je u Bjelovaru, Hrvatska 25.05.1983. godine.

Završava četverogodišnji studij usmjerenja vanjske i unutarnje trgovine, te trogodišnji magistarski studij upravljanja

kvalitetom na Ekonomskom fakultetu u Zagrebu gdje je i trenutno na posljediplomskom doktorskom studiju. Nakon rada u privatnom sektoru unazad 6 godina radi kao predavač makroekonomske grupe predmeta na Veleučilištu Baltazar Zaprešić, Hrvatska. Stručnim i znanstvenim radom sa brojnih konferencija i časopisa specijalizira se u području makroekonomije.



a na temelju tog primjera započela su brojna istraživanja na globalnim pokazateljima, kao i na odabranim zemljama o alokaciji kapitala. Obzirom da dio radova dokazuje postojanje Lucasovog paradoksa, a dio radova taj paradoks negira pregled istraživanja temelji se na postavkama modela istraživanja kojim se istražuje tijek kapitala, ali ne ulazeći u pretpostavke rješavanja paradoksa.

2.1. RAZLIKE U UZORKU ZEMALJA

Većini radova je zajedničko da tokove proučavaju u cijelom svijetu, a vrlo rijetko se baziraju na određene regije. Unatoč tome, nekoliko je značajnijih radova fokus svojih istraživanja stavilo na određene zemlje (Udry i Anagol, 2006; Taub i Zhao, 2008; Brafu-Insaidoo i Biekpe, 2011; He, Rui i Zha, 2011.)

Neki rijetki radovi bavili su se i Europom (Buch i Piazzolo, 2001; Hagen i Schmitz, 2007; Hermann i Kleinert, 2014.), te nisu pokazali paradoksalne tokove kapitala. Primjerice Buch i Piazzoli (2001) [2] navode kako rezultati njihovih istraživanja upućuju na to da će zemlje koje se pridruže EU vjerojatno primiti više kapitala iz drugih zemalja EU i uvoze više robe iz drugih zemalja EU partnera nego iz onih zemalja koje nisu članice Unije.

S druge pak strane, Magendzo [3] u svom radu obuhvaća 158 zemalja, te dolazi do zaključka kako kapital teče iz bogatih u srednje razvijene zemlje, ali ne i u siromašne zemlje u razvoju. Percipirani rizik investiranja je veći što je država siromašnija, te razlike u primjerice ljudskom kapitalu nemaju toliko utjecaja u siromašnim zemljama koliko u srednje razvijenim zemljama.

Ovakve razlike u rezultatima ukazuju na potrebu za standardiziranjem početnih pretpostavki u pogledu definiranja koje zemlje ili regije se uzimaju kao primjere za daljnja istraživanja.

2.2. RAZLIKE U VRSTI KAPITALA

Alfaro, Kalemli-Ozcan i Volosovych (2008.) [4] u jednom od utjecajnijih radova na ovom području "Why doesn't capital flow from rich to poor countries?" svoje istraživanje globalnog kretanja kapitala u periodu od 1970. do 2000. godine temelje upravo na bruto kapitalnim tokovima i dokazuju postojanje Lucasovog paradoksa. Po uzoru na taj rad istraživanje za Europu provodi Deutsche Bundesbank (2014.) [5] koje za razliku od Alfara et al ne dokazuje postojanje Lucasovog paradoksa koristeći neto kapitalne tokove. Ova dva rada tako imaju oprečne rezultate koje smatramo kao posljedicu korištenja različitih kapitalnih tokova.

U ovom slučaju biranje vrste kapitala može biti izuzetno bitno zbog velike razlike u osjetljivosti na ekonomske šokove na tržištu pa tako gledajući samo neto kapitalne tokove može se dogoditi da se ne vidi utjecaj primjerice ekonomske krize, dok je to kod bruto kapitalnih tokova lako uočljivo.

2.3. RAZLIKE U KOMPOZICIJI KAPITALA

Kompozicija kapitala je posebno problematično područje iz razloga što se u velikom broju radova nije ni definiralo koji kapital se uzima u obzir. Unatoč tome, postoje neki radovi koji su se bazirali na određene kapitalne tokove, pa tako Schleifera i Wolfenzon [6] i Reinhardt, Ricci i Tressel [7] ističu privatni kapital kao jedan od ključnih kapitala na koje treba obratiti pažnju u istraživanju ovog problema.

Stojanov i Jakovac [8] spominju strani kapital kao jedan od ključnih faktora u proučavanju tokova kapitala, a s njima se u tom pogledu podudaraju i Kas [9], te Papaioannou [10]. Sagledavati samo privatni kapital bez stranih i domaćih investicija ili obrnuto može lako promijeniti rezultate istraživanja. Iako je strani kapital najčešće u fokusu treba sagledati sav kapital koji se kreće u nekoj zemlji te se tek nakon takve opsežne i empirijski najispravnije analize može realno sagledati stvarno stanje toka kapitala.

3. PRETPOSTAVKE MODELA

Prema pregledu istraživanja nameću se tri osnovna problema u definiranju modela istraživanja.

Svi radovi jasno definiraju uzorak zemalja na kojem se istražuje Lucasov paradoks. Većina radova koristi velik broj zemalja, gotovo sve zemlje svijeta, dok su istraživanja na određenoj regiji ili manjem broju zemalja rijetka. Ono što je vrlo važno, a nedostaje u gotovo svim radovima koji istražuju samo određene zemlje je jasno objašnjenje što je sa kapitalom koji je imao priljev ili odljev van odabranih zemalja. Da li je on isključen iz ukupnog kapitala ili je zanemarena činjenica da je taj kapital možda došao iz bogatije (ili siromašnije) zemlje, ali da ta zemlja nije jedna od promatranih u uzorku.

Kod provođenja istraživanja na svim ili gotovo svim (uzimajući u obzir dostupnost podataka) zemljama svijeta problem uzorka tj priljeva ili odljeva kapitala van promatranih zemalja očito ne čini problem. Međutim na uzorku zemalja koji promatra samo dio zemalja ili regiju (poput EU) potrebno je jasno definirati i izdvojiti kapital koji je priljev ili odljev iz zemlja koje nisu dio promatranog uzorka. Pretpostavimo li da je na uzorku zemalja za koje se preispituje neto kapitalna kretanja dokazano ne postojanje lucasovog paradoksa (dakle put neto kapitala od bogatih prema siromašnima) rezultat bi bio valjan samo ako je iz neto kapitala oduzet priljev i odljev iz i prema zemljama van uzorka što u većini prethodnih istraživanja nije slučaj.

Gotovo svi radovi uz samo nekoliko iznimaka koriste neto kapital (razlika između kapitalnih priljeva stranih i kapitalnih odljeva domaćih agenata) kao varijablu. Obzirom da neto kapital može biti promijenjen ili promjenama u priljevima ili promjenama u odljevima jasno je da se kretanje kapitala ne može u potpunosti objasniti kroz razliku tih dvaju bruto tokova. Shin (2012) [11] naglašava da u vrijeme globalnog bankarstva pažnja treba biti usmjerena na bruto kapitalne tokove, baš kao i radovi o važnosti bruto kapitala kod tokova Borio i Disyatat (2011) [12], Obstfeld (2012a, 2012b) [13], te Bornera et al. [14] koji postavlja važnu teorijsku pretpostavku bruto kapitala. Osim toga, uzimajući u obzir financijsku krizu 2008. godine neto proučavani kapitalni tokovi relativno su stabilni obzirom na šokove na tržištu, dok su bruto kapitalni tokovi volatilniji i prociklične varijable [15]

Kompozicija kapitala u većini radova uopće nije niti definirana. U radovima gdje je to nedvojbeno navedeno nema također konzistentnosti. Tako dio radova koristi ukupni kapital dok dio radova koristi samo privatne kapitalne priljeve. Ponovno se vraćamo na teorijsku

Mislav Kvesić rođen je 26.9.1993. godine u Osijeku, gdje je završio Prirodoslovno-matematičku gimnaziju. Student je 2. godine smjera Poslovna ekonomija i financije na Veleučilištu Baltazar iz Zaprešića. Za vrijeme studija radio je razne studentske poslove vezane uz financije, a proveo je i 4 mjeseca u SAD-u radeći u Nacionalnom parku Yellowstone te je tako dobio uvid u način funkcioniranja najstarijeg nacionalnog parka u SAD-u. Aktivno radi na svom usavršavanju te je česti sudionik raznih konferencija vezanih uz ekonomiju.



pretpostavku Solowog rasta i na Lucasov problem tijekom prema marginalnom proizvodu kapitala. Obzirom da prinos na kapital ne ovisi o podrijetlu kapitala ni njegovom izvoru, kao što ni teorija o konvergenciji zemalja ne prepoznaje različite vrste kapitala ili kapitala po radniku zanemarivanje bilo koje komponente u kapitalnim tijekomima ne smatramo opravdanim. Razumljivo je razdvajanje kapitala kod proučavanja recimo green field ili brown field direktnih stranih investicija, ali nikako ne razdvajanje ili zanemarivanje dijela kapitala kod dokazivanja tijekom od bogatih prema siromašnim zemljama.

ZAKLJUČAK

Nakon četiri pretpostavke Lucasa kao razloga postojanja obrnutog tijekom kapitala pa do brojnih alternativnih prijedloga istraživanja i pokušaja rješavanja ove makroekonomske puzzle danas još uvijek ne postoji nedvojbeno rješenje paradoksa kretanja kapitala. Dok je focus većine istraživanja na samim razlozima i rješenjima paradoksa proučavajući dosadašnja istraživanja gotovo da je zanemaren temelj istraživanja – da li paradoks uopće postoji. Tome u prilog govore velike razlike u postavkama modela prilikom dokazivanja tijekom kapitala. Proučavajući različite modele istraživanja i velike razlike u samim zaključcima o postojanju ili ne postojanju paradoksa temeljne postavke modela svodimo na tri osnovne. Prva – ako se u modelu ne proučava globalno kretanje kapitala, već se koriste podaci određenih zemalja bruto priljevi u te zemlje iz zemalja van uzorka kao i bruto odljevi u zemlje van uzorka moraju biti izdvojeni iz kapitalnih tokova.

Druga – umjesto neto kapitalnih tokova potrebno je promatrati bruto kapitalne priljeve i odljeve obzirom da su neto kapitalni tokovi relativno stabilni kod šokova na tržištu, da su bruto kapitalni tokovi volatilniji i da su prociklične varijable.

Treća – prilikom dokazivanja tokova kapitala u smislu Lucasovog paradoksa niti jedan dio kapitala ne bi smio biti zanemaren i kao varijabla bi trebao biti korišten ukupni kapitalni tok.

Razumijevanje o postojanju paradoksa i usporedivosti rezultata istraživanja jedan je od osnovnih uvjeta i pretpostavka pronalazjenja rješenja Lucasovog paradoksa. Ovako postavljen model zasigurno neće dati odgovor na paradoks ali će činiti neophodan temelj za bolje razumijevanje tokova kapitala u svijetu.

LITERATURA

- [1] Lucas Jr., R.E. (1990) *Why does capital flow from rich to poor countries?* The American Economic Review, Vol.80, No2, pp. 91-96.
- [2] M. Buch, C., Piazzolo D. (2001) *Capital and trade flows in Europe and the impact of enlargement*, Economic Systems 25 (2001), pp. 183-214
- [3] Igal Magendzo, I. (2001) *Capital Flows, Exchange Rate Policy and Growth*, University of California, Los Angeles, dissertation
- [4] Alfaro, L., Kalemli-Ozcan, S., Volosovych, V. (2008) *Why doesn't capital flow from rich to poor countries? An empirical investigation* The Review of Economics and Statistics, May 2008, pp. 347-368
- [5] Herrmann, S., Kleinert J. (2014) *Lucas paradox and allocation puzzle – is the euro area different?* Discussion Paper Deutsche Bundesbank, no. 06/2014
- [6] Schleifera, A., Wolfenzon, D. (2001) *Investor protection and equity markets* Journal of Financial Economics 66, pp. 3-27

- [7] Reinhardt, D., Ricci, L.A., Tressel, T. (2013) *International capital flows and development: financial openness matters* Working paper no. 472 Bank of England 2013
- [8] Stojanov, D., Jakovac, P. (2013) *Ekonomika znanost u zamci globalizacije* Ekonomski preglad 64, pp. 447-473
- [9] Kas, D. (2011) *Financial globalisation: past and present* Blackwell Publishing, Oxford,
- [10] Papaioannou, E. (2009) *What drives international financial flows? Politics, institutions and other determinants* Journal of Development Economics 88, pp. 269-281
- [11] Shin, H., S. (2012) *Global banking glut and loan risk premium*, Mundell-Fleming Lecture, IMF Annual Research Conference
- [12] Borio, C., Disyatat, P. (2011) *Global imbalances and the financial crisis: Link on no link?*, BIS working papers No 346
- [13] Obstfeld, M. (2012) *Financial flows, financial crises and global imbalances*, Journal of International Money and Finance 31, pp. 469-480
- [14] Broner, F., Didier, T., Erce, A., Schmukler, S. (2013) *Gross capital flows: Dynamics and Crises*, Journal of Monetary Economics 60, pp. 113-133
- [15] Toš Bubić, T., Đorđević, S., Lajtman, M. (2016) *Neto nasuprot bruto kapitalnim tijekovima u Lucasovom paradoksu*, FBIM Transactions (MESTE) 5 (1), pp. 118-126

PRIVREDNE AKTIVNOSTI U REPUBLICI SRBIJI

ECONOMIC ACTIVITIES IN REPUBLIC OF SERBIA

Milica Nestorović²³

Sadržaj: *Privredne aktivnosti u Republici Srbiji obuhvataju aktivnosti različitih privrednih grana: drvne industrije, energetike, građevinske industrije, saobraćaja, tekstila, turizma, medicine, komunalnu delatnost, hemiju, elektro industriju, metalurgiju i slične. Uglavnom, trend privredne aktivnosti se prati na osnovu vrednosti bruto domaćeg proizvoda (ili BDP per capita), ali od značaja je pratiti aktivnost svake privredne grane posebno, kako bi kreatori ekonomske politike imali adekvatan uvid u raspodeljena sredstva, potencijal za izvoz i mogućnost neutralizacije neravnomernog rasta u zemlji.*

Ključne reči: *ekonomija, privredna aktivnost, bruto domaći proizvod, kratori ekonomske politike*

Abstract: *Economic activities of the Republic of Serbia include the activities of the various economic branches: timber industry, energy, construction industry, transport, textiles, tourism, medicine, communal activities, chemistry, power industry, metallurgy and the like. Basically, the trend of economic activities is monitored on the basis of the value of gross domestic product (or GDP per capita), but it is important to monitor the activity of each industry in particular, in order to economic policy makers have adequate access to distributed resources, the potential for export and neutralization of uneven growth in the country.*

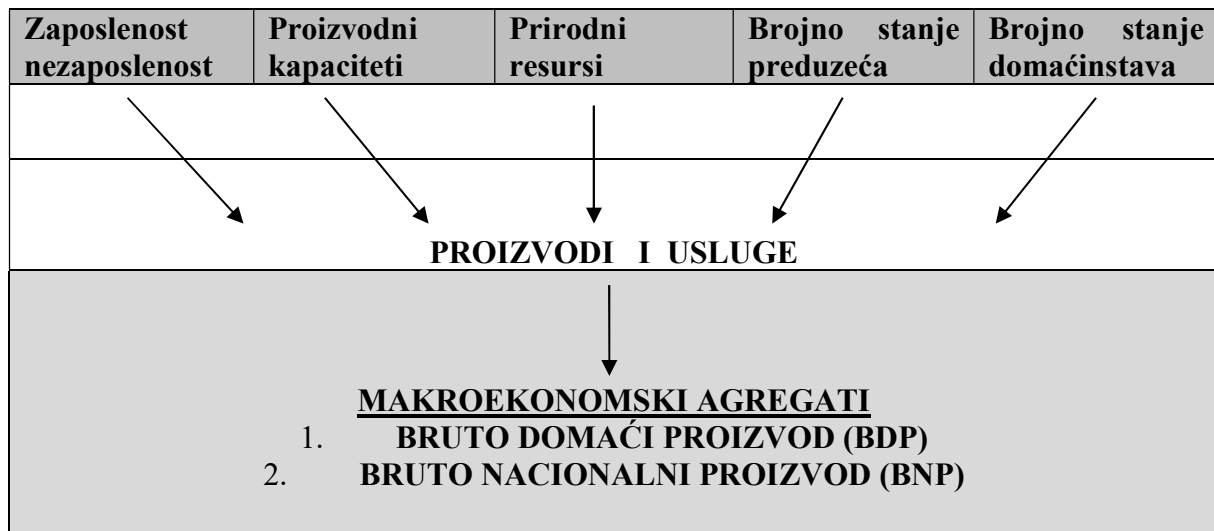
Key words: *economy, economic activity, gross domestic product, economic policy makers*

1. UVOD

Za kreatore ekonomske politike, od značaja je praćenje kretanja vrednosti privrednog rasta, kako bi imali adekvatan uvid u raspodeljena sredstva, potencijal za izvoz i mogućnost neutralizacije neravnomernog rasta u zemlji. Neophodno je pratiti aktivnost svake privredne grane posebno, od drvne industrije, energetike, građevinske industrije, preko saobraćaja, tekstila, turizma, medicine, komunalne delatnosti, do hemije, elektro industrije, metalurgije i sličnih grana.

U privredi jedne zemlje privredni rast se može adekvatno pratiti na osnovu makroekonomskih agregata koji predstavljaju sve relevantne ekonomske veličine u privredi jedne zemlje u kojima imamo agregatni (zbirni) izraz resursa koji se koristi da bi se sproveda neka ekonomska aktivnost i rezultata tih ekonomskih aktivnosti. Zaposlenost, odnosno određena stopa nezaposlenosti, proizvodni kapaciteti, prirodni resursi, brojnost preduzeća, domaćinstava predstavlja resurse čiji zbirni izraz upućuje na stanje ekonomskih aktivnosti jedne privrede.

²³ Fakultet za poslovne studije, Bulevar maršala Tolbuhina 8, Beograd, Srbija



Slika 1: Makroekonomski agregati kao zbirni izraz resursa

Bruto domaći proizvod (*gross domestic product - GDP*) možemo definisati kao agregatni izraz vrednosti svih finalnih proizvoda i usluga koji su proizvedeni u toku određenog kratkog vremenskog perioda (kratak vremenski period od godinu dana ili jednog tromesečja) u okviru nacionalnih granica jedene zemlje [1]. BDP je definisan za određenu geografsku oblast - obično zemlju, region ili grad, ili grupu zemalja poput Evropske Unije. Definisan je u vremenskom intervalu, obično godini ili kvartalu, zbog toga što je vrednost BDP promenljiva. Jednostavno, vrednošću BDP zemlje može se meriti njegova proizvodna aktivnost [2].

Na primer, Svetski BDP u 2012. godini iznosi 72.489.728 miliona dolara, od čega na Sjedinjene Države odlazi 16.244.600, na Kinu 8 227.103, Japan 5.961.066, Nemačka 3.428.131 miliona dolara...dok na Srbiju odlazi 37.489, Hrvatsku 59.228, BiH 17.466 miliona dolara [3].

Bitno je praviti razliku između finalnog proizvoda sa aspekta preduzeća i finalnog proizvoda sa aspekta privrede kao celine.

- Za preduzeće, finalni proizvod je svaki proizvod koji je izašao iz njegovih proizvodnih pogona, bez obzira na to da li je to poluproizvod ili gotov proizvod, odnosno, bez obzira da li će njegov finalni proizvod biti usmeren na dalju obradu. Za preduzeće svaki proizvod koji napusti njegove proizvodne pogone jeste finalno dobro.
- Sa aspekta privrede kao celine, rezonovanje finalnog proizvoda je nešto drugačije od preduzeća. Finalni proizvod je samo onaj proizvod za koji možemo reći da je autput (*output*), a ne ulazni element (*input*) u neki dalji proizvodni proces. Dakle, privreda kao finalne proizvode vidi samo proizvode koji trajno napuštaju proizvodnu sferu.

Privreda kao celina, samo takve finalne proizvode uvrštava u bruto domaći proizvod - BDP, jer je to realna slika proizvodne aktivnosti, odnosno stanja ekonomije jedne zemlje. Bruto nacionalni dohodak je makroekonomski agregat širih okvira nego što je bruto domaći proizvod. Kako promene dohotka utiču na promene u traženoj količini proizvoda i usluga, a ta promena dalje utiče na promene u proizvodnji i punudi, svi novonastali događaji na tržištu proizvoda i usluga se odražavaju na bruto nacionalni dohodak. Ovaj ekonomski agregat je bitan, za potrebe međunarodnih komparacija između različitih nacionalni ekonomija, ali i za potrebe analiziranja obima i kvaliteta ukupnih privrednih aktivnosti u okviru njenih nacionalnih granica i izvan njih u različitim vremenskim periodima.

BDP je jedan od najsveobuhvatnijih makroekonomskih agregata i pažljivo je praćen od strane ekonomske statistike jedne države, pa tako na primer: koristi se od strane Bele kuće i Kongresa prilikom pripremanja državnog budžeta, od strane Federalnih rezervi prilikom formulisanja monetarne politike, od strane Volstrita kao indikator ekonomske aktivnosti, kao i od poslovnih zajednica za pripremu prognoza ekonomskih aktivnosti koji obezbeđuju osnovu za potencijalnu proizvodnju, investicije i planiranje zapošljavanja [4].

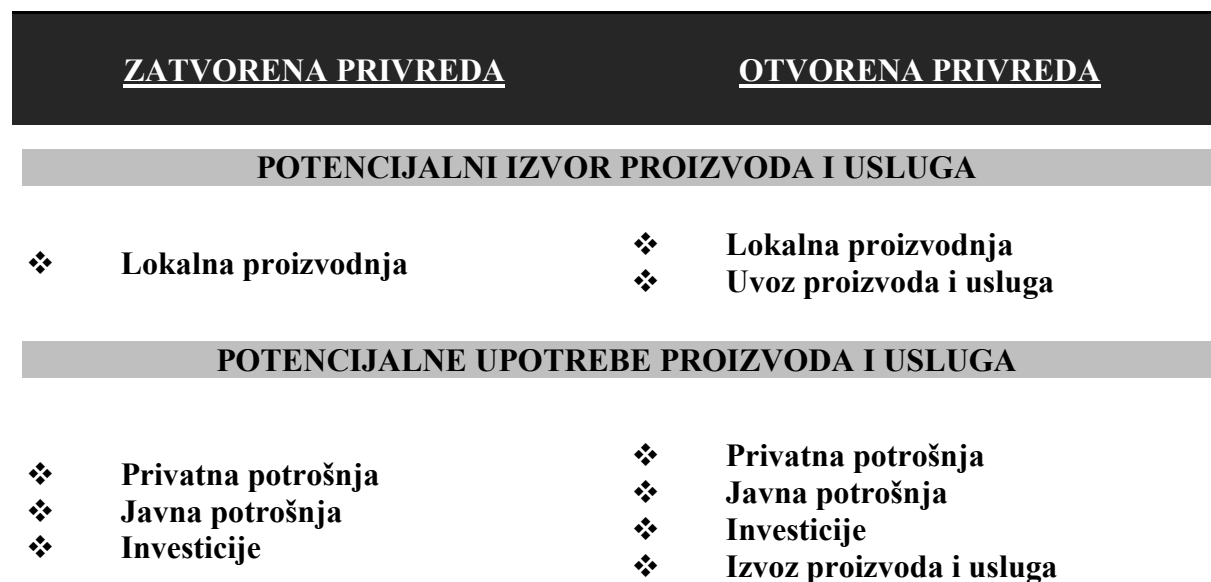
Bruto nacionalni dohodak (*gross national product - GNP*) predstavlja zbir bruto domaćeg proizvoda i neto dohotka koji je ostvaren iz ostalog dela sveta, tj. jednak je bruto domaćem proizvodu uvećanom za dohotke koje su jedinice rezidenti primile od ekonomske aktivnosti ili svojine u inostranstvu, a umenjen za istu vrstu dohodaka koji su isplaćeni jedinicama nerezidentima [5].

Doc. dr Milica Nestorović, celokupno obrazovanje stekla je u Beogradu, gde i gradi akademsku karijeru, na Univerzitetu Džon Nezbit. Doktorirala je na temu iz oblasti ekonomije. Autor je više naučnih radova objavljenih u časopisima domaćeg i stranog karaktera, kao i dva udžbenika. Učestvovala je na više naučnih konferencija u zemlji i inostranstvu. Profesionalni interesi u budućoj akademskoj karijeri su u okviru ekonomske teorije i prakse, odnosno u oblasti ekonomije (makroekonomija, mikroekonomija).



2. STRUKTURA MAKROEKONOMSKOG AGREGATA U OTVORENOJ ILI ZATVORENOJ PRIVREDI

Struktura bruto nacionalnog proizvoda je različita, zavisno od toga da li ovaj makroekonomski agregat posmatramo u zatvorenoj ili otvorenoj privredi (slika 2)



Slika 2: Paralela potencijalnih izvora i upotreba proizvoda i usluga u zatvorenoj i otvorenoj privredi

Ako država ima zatvorenu privredu, tada sve što izađe iz proizvodnih pogona kao finalni proizvod ostaje u okviru nacionalnih granica. Rezidenti date države ne mogu svoje finalne proizvode plasirati van svoje države, a isto tako ne mogu ni da kupuju output proizvođača druge

države. Jednostavno, nema spoljne trgovine, nema odliva raspoloživog dohotka van nacionalnih granica. To je i razlog što sve što se proizvede u datoj državi jeste uravnoteženo sa dohotkom u datoj ekonomiji ili ti input je jednak dohotku.

Brazil je zemlja koja uvozi najmanje u svetu. Nedavno objavljeni podaci Svetske banke pokazuje koliko je zatvorena brazilska privreda, uprkos žalbama lokalnih privrednika na stranu konkurenciji. Prema podacima Svetske banke, Brazil beleži u 2011. godini učešće uvoza robe i usluga u BDP od 13%, čime je na listi od 179 zemalja, Brazil pokazao najniži odnos uvoza i BDP.

Kao primer, u grupaciji zemalja BRIK-a, Kina ima učešće uvoza u BDP 27%, Indija 30% i 21% Rusija. Među latinoameričkim ekonomijama, meksički uvoz ima učešće od 32% u BDP, Argentina 20%, a Kolumbija 17%. Dakle, za sve koji se pitaju zašto je tako skupo Brazilu, odgovor je sada zvanični: zato što je to zemlja koja ima najzatvoreniju privredu u svetu [6].

Struktura bruto nacionalnog dohotka u zatvorenoj privredi jeste prost zbir privatne i javne potrošnje, kao i investicija, što se može prikazati sledećom jednačinom:

- Privatna potrošnja - C
 - Javna potrošnja - G
 - Investicije – I
- $$Y = C + G + I \quad [7]$$

Znači, u zatvorenoj privredi svi finalni proizvodi mogu biti namenjena jedino za privatnu potrošnju koja se odnosi na stanovništvo, za javnu potrošnju, odnosno potrošnju države, i investicije na domaćem tržištu. Za firme je relativno jednostavno uspostaviti vezu između dohodovnih promena i promena koje se knjiže u bilansu stanja. Takođe, i za državu koja ima zatvorenu privredu, to je jednostavno pitanje, jer jedina imovina koja postoji u bilansu stanja na strani aktive jesu zalihe ulaznih elemenata za neki proizvodni proces (inputi) [8].

U zatvorenoj privredi je veoma jasno uočljivo da imamo jedan izvor proizvoda i usluga, odnosno lokalnu proizvodnju, dok kada je reč o upotrebi tih proizvoda i usluga, imamo tri potencijalne upotrebe: privatni potrošnju, javnu potrošnju i investicije. Ovakva struktura bruto nacionalnog dohotka koji je u zatvorenoj privredi jednak bruto domaćem proizvodu, zahteva uspostavljanje ravnoteže na sledeći način: obezbeđenjem ravnoteže između investicija i štednje uz dejstvo mera fiskalne politike i, obezbeđenjem ravnoteže ponude i tražnje novca uz dejstvo mera monetarne politike. U zatvorenoj privredi, ekonomski ciljevi su uži nego u otvorenoj privredi i postižu se adekvatnom upotrebom mera monetarne i fiskalne politike, odnosno, adekvatnim transmissionim monetarnim i fiskalnim kanalima (kamatnim stopama, porezima, javnim radovima). U otvorenoj privredi, situacija nešto drugačija i složenija.

Ako država ima otvorenu privredu, tada sve što izađe iz proizvodnih pogona kao finalni proizvod ima dve mogućnosti: da ostane u okviru nacionalnih granica i da se plasira i proda u ostalom delu sveta. U ovom slučaju sada, rezidenti date države mogu svoje finalne proizvode plasirati van svoje države, a isto tako mogu i kupovati proizvode proizvođača drugih država. Kako postoji odliv finansijskih sredstava iz zemlje, tako postoji i priliv u zemlju. Za razliku od države sa zatvorenom privredom, ovde imamo prisutnost spoljnotrgovinskog poslovanja, pa se potreba usklađivanja mera monetarne i fiskalne politike, proširuje na potrebu za postizanjem stabilnosti deviznog kursa i platnog bilansa. Danas, kada se najveći deo međunarodnih plaćanja vrši u sistemu fluktuirajućih deviznih kurseva, neophodno je politiku platnog bilansa i politiku

deviznog kursa tretirati zajedno [9], kao i njihovu usklađenost sa merama monetarne i fiskalne politike.

Od značaja za jednu privredu jeste da u njoj postoji prisutnost poslovanja sa drugim nacionalnim ekonomijama, što zbog toga što zemlje imaju različite prirodne resurse, i što svaka zemlja akumulira različiti fizički, institucionalni i ljudski kapital koji im daju različite društvene i ekonomske kapacitete i stoga različite strateške opcije [10].

Struktura bruto nacionalnog dohotka u otvorenoj privredi nije više samo prost zbir privatne, javne potrošnje i investicija, već se taj zbir uvećava za dohodak od izvoza proizvoda i usluga, a potom umanjuje za iznos uvoza. Dakle, dohodak u otvorenoj privredi je jednak zbiru javne i privatne potrošnje, investicija i trgovinskog bilansa koji predstavlja odnos uvoza i izvoza, što se može prikazati sledećom jednačinom:

- Privatna potrošnja - **C**
 - Javna potrošnja - **G**
 - Investicije – **I**
 - **Uvoz – IM**
 - **Izvoz – EX**
 - **Neto izvoz (net exports) – NEH = EX – IM**
- $$Y = C + G + I + NEH \quad [11]$$

ili, strukturu bruto nacionalnog dohotka možemo prikazati jednačinom sa razloženim neto izvozom (trgovinskim bilansom) na dohodak od izvoza i dohodak koji odlazi na uvoz proizvoda i usluga;

$$Y = C + G + I + (EX - IM) \quad [12]$$

Zaključujemo da u otvorenoj privredi imamo dva potencijalna izvora proizvoda i usluga: lokalnu proizvodnju i uvoz iz ostalog dela sveta, a da se broj potencijalnih upotreba proizvoda i usluga, za razliku od zatvorene privrede, povećao za jedan. Kod otvorene privrede imamo četiri potencijalne upotrebe proizvoda i usluga: privatni potrošnju, javnu potrošnju, investicije i potrošnju od strane inostranih potrošača, odnosno izvoz.

S obzirom da u otvorenoj privredi imamo s jedne strane, uvoz kao nov potencijalni izvor proizvoda i usluga, u odnosu na zatvorenu privredu, i s druge strane, izvoz kao nov način potencijalne upotrebe proizvoda i usluga, neophodno je priključiti i neto izvoz (NEX). Tada, cilj ekonomske politike koji se odnosi na stabilnost platnog bilansa i deviznih kurseva, dobija na značaju. U tom slučaju, struktura bruto nacionalnog dohotka biće složenija i obogaćena za deo koji se odnosi na platni bilans (**EX – IM**) i zavisnost od kretanja deviznog kursa (**e**) u jednoj nacionalnoj ekonomiji.

$$(e) Y = C + G + I + (EX - IM) \quad [13]$$

Upravo značaj ovog makroekonomskog agregata, bruto nacionalnog dohotka, možemo videti u tome što predstavlja osnovnu meru outputa određene zemlje, koja je određena tržišnom vrednošću svih oblika potrošnje finalnog proizvoda [13]. Kroz BNP određene zemlje možemo videti sve kategorije potrošnje u okvirima jedne nacionalne ekonomije i izvan nje, poređenjem BNP između zemalja.

3. PRIVREDNA AKTIVNOST U REPUBLICI SRBIJI

Tabela 1. [15] pruža nam mogućnost analize makroekonomskog pokazatelja, bruto domaćeg proizvoda u privredi Republike Srbije. Posmatrajući BDP u srpskoj privredi od 2000. godine, može se zapaziti da je već 2001. godine ostvaren rast BDP sa 5,25% na 5,3%, da bi potom došlo do naglašenog smanjenja privredne aktivnosti do 2,5% BDP u 2003. godini. Paralelno sa smanjenjem privrednih aktivnosti i padom vrednosti BDP, povećavala se nezaposlenost, tako da je stopa nezaposlenosti od 12,1% na početku decenije, dostigla 16% u 2003. godini [16].

MAKROEKONOMSKI POKAZATELJ - PROMENA BDP (u %)	
2000	5.25
2001	5.3
2002	4.34
2003	2.50
2004	9.33
2005	5.40
2006	3.56
2007	5.38
2008	3.82
2009	-3.51
2010	1.01
2011	1.57
2012	-1.75
2013	2.00

Tabela 1: Makroekonomski pokazatelji Republike Srbije u period od 2000-2013.

Slabljenje privredne aktivnosti utiče i na jačinu nacionalne valute, koja u ovom periodu beleži slabljenje njene vrednosti. Pošto je privreda bila relativno slaba, nije mogla imati jak dinar, jer iza jake nacionalne valute stoji razvijena i stabilna privreda [17]. Takođe, u 2000. godini beleži se i visoka promena stope inflacije od 70%, pa čak i 80,6% u 2001. Godini [18], koja počinje naglo da se smanjuje, što ukazuje na veliko angažovanje kreatora ekonomske politike oko neutralisanja velikih inflacionih pritisaka na privredu.

Period od 2000. do 2003. godine predstavlja podudaranje teorijski definisanog problema u privredi, sa praksom. Naime, pred ekonomiste se postavio problem adekvatnog uspostavljanja ravnoteže između postizanja određenih ciljeva, s jedne strane, postizanje privredne stabilnosti uz veću stopu zaposlenosti, i sa druge strane, postizanje stabilnosti cena, odnosno što manjih inflacionih pritisaka. [19]

Naredna 2004. godina pokazuje bolju situaciju po pitanju privredne razvijenosti, s obzirom da je BDP 9,33%, ali u 2005. godini makroekonomski ambijent u srpskoj privredi nije bio na zadovoljavajućem nivou. Stopa inflacija se povećala za 16,24%, nezaposlenost na 21,83%, a BDP je opao za 5,40%.[20]

Evidentno je na osnovu tabele 1. da je početkom 2000-tih godina BDP zabeležio rast sa 5,25 na 5,3%, da bi s vremenom polako opadala privredna aktivnost u srpskoj privredi. Poseban pad se

beleži u periodu 2008-2009. godine, kada vrednost BDP ide u minus, do - 3,51%. Uz određena poboljšanja uz pomoć mera antidepresivne politike, nakon i više od jedne decenije, vrednost BDP ne prelazi 2%.

Analizom njihovih makroekonomskih pokazatelja uočava se da su se kreatori makroekonomske politike vodili kombinovanjem kontrakcionih i ekspanzivnih mera monetarne i fiskalne politike i da je neophodno konstantno praviti novu kombinaciju i harmonizaciju ovih mera, ne bi li se dugoročnije održavala makroekonomska stabilnost.

4. ZAKLJUČAK

Iz kratke analize kretanja bruto domaćeg proizvoda u Republici Srbiji u periodu od 2000. do 2013. godine, može se videti da vrednost bruto domaćeg proizvoda konstatno oscilira, uz nagli pad privredne aktivnosti u periodu eskaliranja svetske finansijske krize. U tom periodu privredni rast beleži i negativan trend. Svakako, da bi se imao kompletan uvid u privredne aktivnosti jedne zemlje, neophodna je kompleksna analiza i drugih makroekonomskih agregata, poput stope inflacije, stope nezaposlenosti, učešća budžetskog deficita u BDP-u, učešća državnog duga u BDP-u, čija kretanja i vrednosti autor pominje, zahvaljujući prethodnim istraživanjima. Kako je praćenje kretanja vrednosti privrednog rasta od značaja za kreatore ekonomske politike, ne bi li imali uvid u aktivnosti privrednih grana i kako je analiza makroekonomskih agregata i ambijenta jedne zemlje vrlo aktuelna tema, tako ostavlja prostora za dalja istraživanja i dublje analize.

LITERATURA

- [1] Dragišić, D., Ilić, B., Medojević, B., Pavlović, M. (2002) *Politička ekonomija*, Ekonomski fakultet, Beograd, str.91
- [2] Burda, M., Wyplosz, C. (2005) *Macroeconomics*, Oxford University Press, Oxford, New York, str.22
- [3] World Bank (2014) World Development Indicators database, *Gross domestic product 2012*, <http://databank.worldbank.org/data/download/GDP.pdf>, datum uvida: 1.05.2014.
- [4] Bureau of Economic Analysis (2007) *Measuring the Economy -A Primer on GDP and the Nation al Income and Product Accounts*, http://bea.gov/NATIONAL/PDF/NIPA_PRIMER.PDF, datum uvida: 3.02.2014.
- [5] Kotlica, S., Knežević, B. (2005) *Ekonomika međunarodnog poslovanja*, Megatrend univerzitet primenjenih nauka, Beograd, str.7
- [6] **Brazilian Bubble, Business and Finance, Emerging Markets Latin America, Brazil (2013)** *World Bank: "Brazil is officially the world's most closed economy"*, datum uvida: 2.02.2014., <http://brazilianbubble.com/world-bank-brazil-is-officially-the-worlds-most-closed-economy/>
- [7] Opšte prihvaćena formula, ali autor se oslanja na: Blanchard, O. (2011) *Makroekonomija*, Mate, Zagreb, str.46
- [8] Kotlica, S., Knežević, B. (2005), *Ekonomika međunarodnog poslovanja*, Megatrend univerzitet primenjenih nauka, Beograd, str.6
- [9] Kovač, O. (2002), *Međunarodne finansije*, Ekonomski fakultet u Beogradu, Beograd, str. 93
- [10] Stretton, H. (1999), *Economics: a new introduction*, Pluto press, London-Sterling, Virginia, str. 761
- [11] Opšte prihvaćena formula, ali autor se oslanja na: Blanchard, O. (2011) *Makroekonomija*, Mate, Zagreb, str.46

- [12] isto
- [13] Blanchard, O. (2011) *Макроекономија*, Мате, Загреб, стр.46, стр. 398
- [14] Kotlica, S., Knežević, B. (2005) *Ekonomika međunarodnog poslovanja*, Megatrend univerzitet primenjenih nauka, Beograd, str. 178.
- [15] Prikaz makroekonomskih pokazatelja u Srbiji je rađen prema podacima MMF, uz napomenu da postoje odstupanja u podacima MMF u odnosu na politike NBS i RZS, iz razloga korišćenja različitih metodologija obračuna
- [16] isto
- [17] Narodna banka Srbije, http://www.nbs.rs/export/sites/default/internet/latinica/80/ino_ekonomski_odnosi/SBEOI_09.xls, datum uvida: 3.02.2014.; Napomena: Prosečan kurs dinara prema stranoj valuti u godini se računa kao aritmetička sredina zvaničnih srednjih kurseva koji su primenjivani u godini.
- [18] Prikaz makroekonomskih pokazatelja u Srbiji je rađen prema podacima MMF, uz napomenu da postoje odstupanja u podacima MMF u odnosu na politike NBS i RZS, iz razloga korišćenja različitih metodologija obračuna.
- [19] Gavrilović M., **The necessity of redefining the strategy of the monetary and fiscal policy in the Republic of Serbia**, The 6th International Scientific Conference „Economy and politics“, Higher Educational Institution for Applied studies of Entrepreneurship Belgrade, Centre for industrial relations Belgrade, Institute for economical agriculture Belgrade, june 2014, ISBN 978-86-86707-60-4, COBISS.SR-ID 207731468, 337-348
- [20] isto

UTJECAJ ULAGANJA U ISTRAŽIVANJE I RAZVOJ NA HRVATSKO GOSPODARSTVO

THE EFFECT OF INVESTMENTS IN RESEARCH AND DEVELOPMENT ON THE CROATIAN ECONOMY

Lorena Škuflić²⁴
Danijel Mlinarić²⁵
Marko Družić²⁶

Abstract: *U kontekstu značaja za prosperitet hrvatskih poduzeća, u ovom se radu istraživala visina ulaganja u istraživanje i razvoj i korelacija s poslovnim rezultatom hrvatskih tvrtki. Rezultati ukazuju da je značajno dominantno ulaganje I&R u uslužnim djelatnostima nasuprot prerađivačke industrije i to posljednjih godina (2014. i 2015.). Promjene u okvirima poslovanja i dinamičkom okruženju dovela su do situacije da su srednja poduzeća postala primarni ulagatelji u razvoj, u odnosu na ostale grupe poduzeća i to u posljednjoj promatranoj godini (2015.). Isti rezultati dobiveni su prilikom promatranja prosječnih izdataka za I&R po poduzeću s obzirom na grupe poduzeća s tim da je razlika ulaganja puno manja u odnosu na velika poduzeća.*

Cljučne riječi: *I&R, performanse, poduzeća, Republika Hrvatska*

Abstract: *In this paper we investigate the scope and structure of R&D expenditure in Croatia, and it's effect on the business performance of Croatian firms. Our results indicate that the main bulk of R&D expenditure in Croatia is concentrated in the service sector as opposed to the manufacturing sector, and that this trend has picked up in 2014 and 2015. Changes in the business environment have caused changes in the structure of R&D investments in the analysed period. The main change is that the share of R&D expenditure of medium sized firms has been steadily growing and culminated in 2015 when medium sized firms became the largest R&D investors as opposed to small and large firms. The same results were obtained when looking at average R&D expenditure, but here the difference between large and medium firms is found to be significantly smaller.*

Key words: *R&D expenditure, services, manufacturing*

1. UVOD

Poslovni subjekti djelujući bilo u domaćem ili inozemnom okruženju nastoje uvijek ostvariti cilj koji se kreće od maksimizacije profita do maksimizacije prihoda, rasta poduzeća, povećanja vrijednosti poduzeća kroz rast cijena dionica, isplatu dividendi ili jednostavno poboljšanje imidža poduzeća. Svi ti ciljevi se mogu promatrati ili kroz prizmu menadžera ili kroz prizmu vlasnika poduzeća. Za ostvarenje bilo kojeg od navedenih ciljeva nužno je da poduzeće ima konkurentan proizvod odnosno uslugu. Imati konkurentan proizvod znači imati nešto što je bolje bilo u sadržajnom, bilo u funkcionalnom ili nekom drugom dijelu

²⁴ Ekonomski fakultet Sveučilište u Zagrebu, Zagreb, Hrvatska

²⁵ Ekonomski fakultet Sveučilište u Zagrebu, Zagreb, Hrvatska

²⁶ Ekonomski fakultet Sveučilište u Zagrebu, Zagreb, Hrvatska

u odnosu na proizvod ostalih sudionika na tržištu. Poduzeće može konkurirati proizvodom koji je cjenovno inferioran (cjenovna konkurentnost) ili kvalitetom superioran (konkurentnost kvalitetom). Kod cjenovne konkurentnosti važno je da poduzeće raspolaže s resursima koji su cjenovno konkurentni, pa je tako kod resursno intenzivnih proizvodnji važna niska cijena rada. Cjenovnoj konkurentnosti može doprinijeti i niska cijena kapitala, kao i manje porezno opterećenje, dok je za konkurentnost kvalitetom presudan upravo taj segment proizvoda kojeg je moguće ostvariti kroz inovacije bilo proizvoda bilo procesa, odnosno kroz ulaganje u istraživanje i razvoj.

Promjenom uvjeta poslovanja na tržištu na kojem djeluje, a to je moguće promjenom vlastite pozicije uvođenjem novog proizvoda ili novog i poboljšanog proizvodnog procesa čemu prethodi istraživanje i razvoj poduzeće jača svoju konkurentsku poziciju. Međutim, izdaci za istraživanje i razvoj su znatni, pa se manji gospodarski subjekti ne mogu odlučiti za tu strategiju s obzirom da ne raspolažu s potrebnim kapitalom. Naime, u procesu istraživanja i razvoja rađaju se ideje čiji je konačni cilj tehnološko unaprjeđenje. Svaka ideja nužno ne vodi do tehnološkog

unaprjeđenja jer su neke tehnički neizvedive²⁷, a druge tehnički neefikasne, pa je taj proces nužno povezan s visokim troškovima i relativno niskim stopama iskoristivosti ideja. Manji broj ideja uđe u slijedeću fazu izrade nacrti i realizacije.

2. ISTRAŽIVANJE I RAZVOJ

Inovacije su često rezultat organiziranih istraživanja snažnih stručnih timova jakih korporacija, ili male, ali inventivne i motivirane grupe eksperata u manjim tvrtkama ili laboratorijima i znanstvenim institucijama. Inovacija može voditi u smjeru smanjivanja cijene jednog inputa uslijed povećanja njegove produktivnosti i time promjene nagiba izotroškovne linije poduzeća, pa time i promjene razine proizvodnje uz minimalne troškove. Inovacije mogu doprinijeti i povećanju ukupnog proizvoda uz jednaku razinu potrošnje inputa, što znači pomak izokvante i ponovnu promjenu razine proizvodnje uz minimalne troškove. Inovacija podrazumijeva

Prof. dr sc. Lorena Škuflić

Rođena je 1. travnja 1971. godine u Puli. Po nacionalnosti je Hrvatica. Osnovnu i srednju školu završila je u Puli. Nakon srednje škole se upisala na Ekonomski fakultet u Rijeci i diplomirala je 1993. godine. Od rujna 1993. do veljače



1994 radila je u "Istra" d.d. Pula, a zatim se zaposlila u Hrvatskoj gospodarskoj komori Županijskoj komori Pula. U srpnju 1995. godine je upisala poslijediplomski znanstveni studij pri Ekonomskom fakultetu u Rijeci, a u svibnju 1997. obranila je magistarski rad "Međunarodne trgovinske strategije zemalja u tranziciji". Doktorirala je 1999. godine s temom „Međunarodna strateška orijentacija i trgovinska politika Republike Hrvatske". Od 1.03.1998. do 30.09. 2002. godine bila je zaposlena na Ekonomskom institutu Zagreb i to najprije u svojstvu asistenta (od 1998.), te znanstvenog suradnika (od 2000).

Od 01. listopada 2002. godine zaposlena je na Ekonomskom fakultetu Zagreb na Katedri za ekonomsku teoriju i predaje kolegije Osnove ekonomije i Principles of Economics, a od 2006. godine Mikroekonomiju i Industriju organizaciju (od 2010). Bila je voditelj projekta MZOS pod nazivom Intra-industrijska trgovina: slučaj Hrvatske, te nekoliko stručnih projekata. U dosadašnjem djelovanju sudjelovala je u brojnim znanstvenim i stručnim međunarodnim konferencijama i na njima imala brojna priopćenja. U nekoliko mandata bila je članom Povjerenstva za izdavačku djelatnost pri Ministarstvu znanosti, obrazovanja i sporta (2002-2006; 2007-2010; 2012-). U stručnom djelovanju valja istaknuti njeno članstvo u udruzi društva ekonomista, ekonomije moderne, te njeno djelovanje kao pročelnice na Katedri za ekonomsku teoriju EF Zagreb. U dosadašnjem radu na fakultetu bila je član nekoliko Odbora za poslijediplomski i doktorski studij.

²⁷ Možete smišljati inovacije za svoje veselje i za svoju dušu, ali tko će vam tu inovaciju pretočiti u novi proizvod ili novi proces? Možete smišljati i kompjutorske viruse, ali je li to inovacija? To je nešto novo, ali ipak se ne smatra inovacijom jer novitet koji ste smislili treba biti nešto pozitivno, konstruktivno, korisno i svrhovito.

uvođenje novih tehnika proizvodnje koje mogu rezultirati poboljšanjem proizvoda ili procesa, a u narednoj fazi inovacija uključuje disperziju navedenih poboljšanja. Tehnološka promjena uključuje i inovaciju i disperziju. Polazeći od prethodne definicije inovacije kao novine u procesu i proizvodu, razlikuje se inovacija i disperzija kao sastavni dijelovi tehnološkog procesa u okviru poboljšanja procesa proizvodnje kao i samog proizvoda.

Inovacija treba donijeti neko poboljšanje prijašnjeg proizvoda, odnosno poboljšanje dosadašnjeg rješenja. Stoga, sve što ili je jeftinije u proizvodnji, ili se bolje prodaje (primjerice zbog ljepšeg dizajna, boljeg funkcioniranja, prikladnijeg pakiranja i dr.) smatra se inovacijom. Možda je osmišljeno nešto sasvim novo što prije nije postojalo na tržištu, alat koji nije prije korišten u poduzeću, ili nova vrsta organizacije koja omogućuje efikasnije djelovanje ukupnog poduzeća ili nekog njenog proizvodnog procesa. S druge strane, možda je ostvarena ušteda izmjenom konstrukcije, tehnologije proizvodnje, materijala, dobavljača, postupka kontrole itd. Možda ste ostvarili uštedu smanjenjem iskorištavanjem otpada, uštedom ili korištenjem jeftinije ili obnovljive energije i dr.²⁸ Danas se sve više cijene rješenja koja doprinose očuvanju okoline, smanjenju ili eliminiranju štetnosti naših djelovanja ili sigurnosti pri radu ili pri korištenju proizvoda ili postupaka. Lista mogućih inovacija vrlo je dugačka. Konačno, na inovacije nisu pretplaćeni samo stručnjaci, inženjeri ili tehnički usmjerene osobe, a inovacijom se ne smatraju samo krupne uštede ili epohalna otkrića (Kleinknecht, 1996).

Pravna zaštita koristi jednako autoru inovacije - inovatoru, kao i korisniku, odnosno kupcu, odnosno vlasniku inovacije. Zakon autoru garantira pravo na pravičnu naknadu za ostvarenu inovaciju, a vlasniku inovacije pravo na monopol na tržištu, tj. u proizvodnji i distribuciji inoviranih stvari ili postupaka, za svo vrijeme zakonske zaštite, ako se takva zaštita može priznati. Stoga je prije obznajivanja inovacije, njenog nuđenja ili korištenja u vlastitoj proizvodnji potrebno ishoditi pravnu zaštitu inovacije. Kroz patente poduzeće dolazi u situaciju naplate rente za inovacije, s obzirom da tehnologija latentno postaje javno dobro. Štiti inventivna poduzeća od ostalih poduzeća omogućujući im da prisvoje određenu tehnologiju. Inovacije su usmjerene na promjenu postupaka proizvodnje proizvoda i usluga (Inovacije procesa) ili na stvaranje potpuno novog proizvoda, što zajedno doprinosi promjenama u industrijama, njihovom značaju i posljedično mijena gospodarsku strukturu nacionalne ekonomije. Razlikujemo nekoliko nivoa istraživanja: fundamentalna, primijenjena i razvojna.

Fundamentalna istraživanja mogu rezultirati epohalnim saznanjima i kada se dogode, to nisu inovacije, nego "znanstvena otkrića" koja se ne mogu prisvajati i pravno štititi, nego su zajednička svojina cjelokupnog društva. Ovakva istraživanja su vrlo skupa i traju desetke godina, ali bez njih nema tehnološkog, dakle ni ekonomskog razvitka i temelj su za druge dvije stepenice istraživanja, a to su primijenjena i razvojna istraživanja.

Primijenjena istraživanja vrše se sa određenom svrhom, te rezultiraju novim postupcima, tehnologijama, materijalima i sl. koji će imati širu primjenu, a vremenom mogu postati javno dobro, kao i prethodna razina istraživanja, što prvenstveno ovisi o pravnoj zaštiti. U svojoj početnoj fazi rezultati ovih istraživanja mogu donijeti velike profite onima koji su ih financirali, tj. nacionalnim gospodarstvima ili snažnim korporacijama pojedinih razvijenih država.

²⁸ Za stvaranje inovacije potrebna je posebna nadarenost, ili barem afinitet. Proces stvaranja kvalitetnog, dotjeranog i provjerenog, dakle ozbiljnog inovacijskog projekta, dug je, skup, kompliciran, a zahtijeva predani, a najčešće i visoko profesionalni i stručni rad i pristup, čak i kad je riječ o jednostavnim stvarima. Po pravilu tržište priznaje višu cijenu za teže dostupne stvari, pa kada nakon svih muka uspijete razviti stvarno interesantan program, nahrupit će konkurenti koji će htjeti "obratiti vrhnje" koristeći Vaš trud i inventivne sposobnosti. Zbog toga se pokazuje potreba za pravnom zaštitom inoviranih rješenja.

Razvojna istraživanja su usko definirana istraživanja u sklopu razvoja novih proizvoda, uređaja, tehnologija, materijala, poslovnih strategija i dr., a mogu rezultirati krupnim inovacijama. Međutim svaka se inovacija vrlo brzo i relativno lako može kopirati i biti napadnuta od konkurencije. Stoga se nastoji u najkraćem mogućem roku organizirati proizvodnja i plasman temeljen na takvoj inovaciji, jer će bez obzira na pravnu zaštitu već tijekom nekoliko mjeseci tržište preplaviti ponekad i poboljšane kopije razvijenih inovacija načinjene u zemljama jeftine radne snage s kapitalom stranih ulagača (Martin, 1993).

Koliko će pojedino poduzeće biti uspješno u inovacijama ovisi o interaktivnosti određenih karakteristika samog poduzeća, kao što su intenzitet R&D u društvu, veličini poduzeća, širem okruženju, ali i samoj tržišnoj strukturi unutar koje djeluje poduzeće, tehnološkoj intenzivnosti industrije i sl. (Becker i Dietz, 2004; Flaig i Stadler, 1996).

Također, u posljednje vrijeme sve je izraženija tema efekta prelijevanja ulaganja u istraživanje i razvoj (engl. *spillover effect*). Toj temi na odvojene načine pristupaju dvije grane ekonomske literature: menadžment i industrijska organizacija. U menadžmentu je fokus istraživanja na razlozima i utjecajima koji dovode do toga da različita poduzeća počinju surađivati na području istraživanja i razvoja, dok s druge strane industrijska organizacija preko analitičke aparature teorije igara istražuje fenomene efekte prelijevanja i općenito udruživanja poduzeća na polju istraživanja i razvoja (Belderbos, Lykogianni i Veugelers, 2008).

Osnovna logika u pozadini čitavog ovog smjera istraživanja je da se pokazalo da su efekti prelijevanja na području ulaganja u istraživanje i razvoj iznimno bitna odrednica nivoa ukupnog ulaganja u istraživanje i razvoj na

Doc. dr. sc. Danijel Mlinarić rođen je 26. travnja 1985. godine u Zagrebu. Osnovnu školu i opću gimnaziju završio je u Sesvetama. U srpnju 2008. godine diplomira na Ekonomskom fakultetu Sveučilišta u Zagrebu na temu "Aproksimativno računanje inverzne matrice tehnologije", dok sveučilišni specijalistički poslijediplomski studij "Financijske institucije i tržišta" na istom fakultetu završava u siječnju 2012. godine s obranom specijalističkog rada "Financiranje studenata". U travnju 2015. godine obranio je doktorski rad „Upravljanje sustavnim rizikom u hrvatskom bankovnom sustavu“ te je stekao stupanj doktora znanosti. U studenom 2016. godine izabran je na mjesto docenta za znanstveno područje društvenih znanosti, polje ekonomija, grana opća ekonomija.



Pored specijalističkog poslijediplomskog i dokorskog rada autor je objavio ukupno 13 radova. 11 znanstvenih radova u međunarodnim časopisima i zbornicima s međunarodnih i domaćih znanstvenih konferencija i 2 rada iz kategorije ostalih radova od čega je jedan objavljen u CC časopisu iz područja matematike. Obavlja poslove recenzenta za časopise iz područja interesa i član je znanstvenog odbora međunarodnih konferencija. Usavršavao se na raznim znanstvenim i stručnim, međunarodnim i domaćim znanstvenim konferencijama na kojima je izlagao znanstvene radove i provedena istraživanja te je pohađao nekoliko radionica i inozemnih ljetnih škola iz područja interesa. Koristi napredne ekonometrijske i statističke programe te govori engleski i njemački jezik. Stalni je sudski vještak za financije, računovodstvo, bankarstvo, procjenu imovine i procjenu vrijednosti društva pri Županijskom sudu u Zagrebu.

razini čitavog gospodarstva (Fritsch i Franke, 2004). Dakako, ti efekti mogu biti rezultat planirane suradnje između ekonomskih aktera ili čisto produkt konkurencije, gdje poduzeća konstantno pokušavaju biti na vrhu tehnološke ljestvice i ulažu goleme napore u nabavku informacija o konkurentovoj tehnologiji. Neovisno o samom izvoru efekta prelijevanja, čini se da postoje značajni sinergijski efekti diseminaciji novih istraživačkih programa i tehnologija na tržištu, tj. da suradnja ekonomskih aktera na području ulaganja u istraživanje i razvoj značajno podiže razinu ulaganja u istraživanje i razvoj gledajući iz perspektive viših razina agregacije.

3. DOPRINOST ISTRAŽIVANJA I RAZVOJA KONKURENTOSTI GOSPODARSTVA

Prema definiciji Američke Predsjedničke Komisije o konkurentnosti ovaj pojam se definira kao „sposobnost prodaje proizvoda i usluga u uvjetima slobodnog i poštenog tržišta, te održavanje i rast životnog standarda kroz duže vremensko razdoblje (Lipsej, 1991). Ovako definiran pojam konkurentnosti u sebi sadrži mikro i makro pristup. U dijelu gdje se odnosi na nacionalnu ekonomiju, smatra se da je zemlja konkurentna kada raste životni standard njenih građana, što u statističkom smislu znači povećanja bruto domaćeg proizvoda per capita. Ovaj pokazatelj može rasti jer se povećava bruto domaći proizvod (BDP) ili zato što se smanjuje broj stanovnika ili jednostavno zato

što je rast BDP veći od porasta broja stanovnika. Sa aspekta poduzeća znači mogućnost povećanja tržišnog udjela, što znači porast prodaje u odnosu na konkurenciju. Kako bi potrošači kupovali više nekog proizvoda on po svojim performansama mora biti bolji od konkurencije bilo da ima dodatne karakteristike, bilo da se nude dopunske usluge (servis, bolji uvjeti plaćanja i dr.). Iz navedenog proizlazi kako poduzeće mora kontinuirano inovirati proizvod ili proces proizvodnje proizvoda sa ciljem poboljšavanja istoga, odnosno treba ulagati u istraživanje i razvoj. U velikom dijelu ekonomske literature koja se bavi pojmom konkurentnosti ulaganja u istraživanje i razvoj imaju ključnu ulogu jer su ona osnova za uvođenje inovacija.

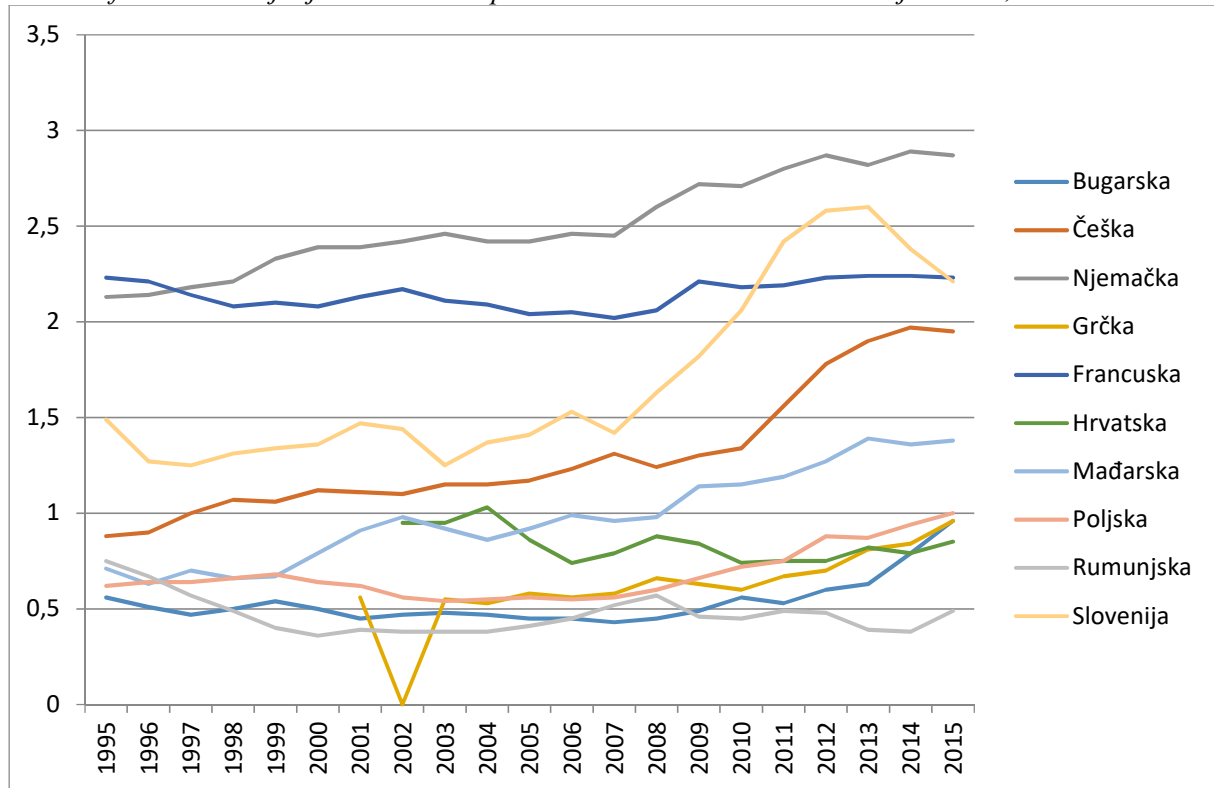
Razvijene zemlje ulažu puno u istraživanje i razvoj i to oko 3% svog bruto domaćeg proizvoda, dok one slabije razvijene ispod 1%. Prema podacima eurostata od 1995. godine do 2015. prosječno izdvajanje za R&D u Bugarskoj i Rumunjskoj je iznosilo 0,5% BDP-a, a u Grčkoj

*Dr.sc. **Petar Mišević** rođen je 21. lipnja 1964. godine u Imotskom. Godine 1989. diplomirao je na Prirodoslovno matematičkom fakultetu Sveučilišta u Zagrebu, a naslov rada bio je „Industrija kao faktor razvoja Imotske krajine“. Godine 2011., završio je poslijediplomski studij na Ekonomskom fakultetu Sveučilišta u Zagrebu, a zvanje sveučilišni specijalist poslovne ekonomije (univ.spec.oec.) stekao je s radom naslova „Uloga NATO standarda u unaprjeđenju sigurnosti, kvalitete i razvoju gospodarstva“. Godine 2016., završio je poslijediplomski doktorski studij na Ekonomskom fakultetu Sveučilišta u Rijeci. Naslov doktorske disertacije bio je „Utjecaj terorizma na priljev inozemnih direktnih investicija“. U periodu od 1989. do 2016. godine radio je u obrazovnim, sigurnosnim i gospodarskim institucijama u Republici Hrvatskoj. Trenutno je zaposlen u Hrvatskoj gospodarskoj komori kao savjetnik predsjednika HGK. Tijekom dosadašnjeg rada u obrazovnim, sigurnosnim i gospodarskim institucijama RH obavljao je niz rukovodnih dužnosti na nacionalnoj i međunarodnoj razini: predstojnik Ureda vijeća za nacionalnu sigurnost, član odbora za sigurnost NATO i uprave za sigurnost EU, a trenutno vrši i dužnost predsjednika Sveučilišnog savjeta Sveučilišta u Zagrebu. Vanjski je suradnik Ekonomskog fakulteta u Zagrebu na Katedri za ekonomsku teoriju.*



0,6%. U istom razdoblju Poljska je izdvajala prosječno 0,7% BDP-a, Hrvatska 0,8%, dok je izdvajanje Slovenije bilo 1,7%. U istom razdoblju Japan je izdvajao 3,2%, a Južna Koreja 3,0. Crna Gora je ulagala svega 0,3% BDP-a, dok je Srbija izdvajala 0,5%.

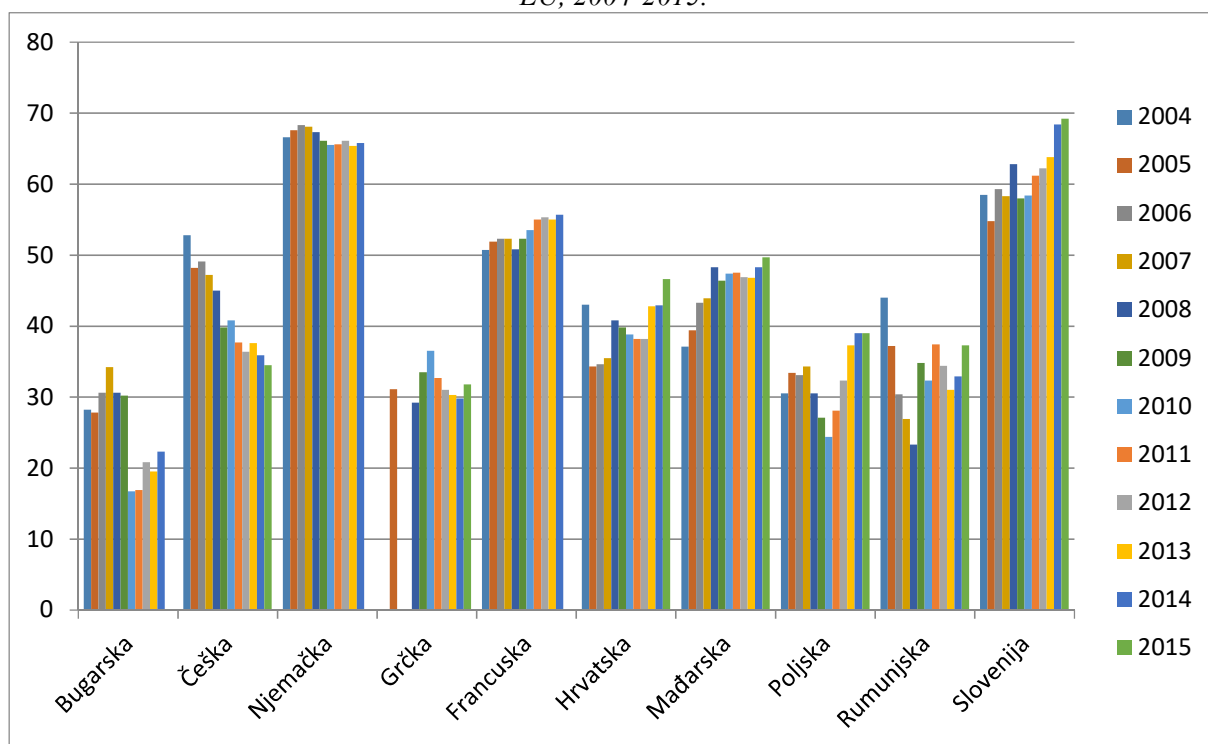
Grafikon 1- izdvajanja za R&D kao postotak BDP-a u odabranim zemljama EU, 1995.-2015.



Izvor: Eurostat, www. http://ec.europa.eu/eurostat/web/products-datasets/-/t2020_20, 05.06.2017.

Osim relativno niskog izdvajanja za istraživanje i razvoj u slabije razvijenim zemljama, problem je i u tome što je struktura tih izdvajanja nepovoljna. Naime, dok države koje su razvijene i koje imaju izdvajanje blizu 3% BDP-a kao Japan ili Južna Koreja imaju 75% udjela poslovnog sektora u tim izdvajanjima, dok se u zemljama s niskom stopom izdvajanja poslovni sektor skromno pojavljuje sa svega 1/3, dok je visoko zastupljena država. Naime, u tranzicijskim zemljama novim članicama EU udio države se kretao oko 60% tijekom 2005.g. (Hrvatska, Poljska) i u 2015. godini opao je na 40%. Najveće smanjenje udjela države u ukupnim izdacima za R&D ostvarila je Slovenija sa udjelom od svega 19,9% u 2015.g. Njemačka država je razdoblju od 2005. do 2015. sudjelovala sa oko 28% u ukupnim izdacima za R&D.

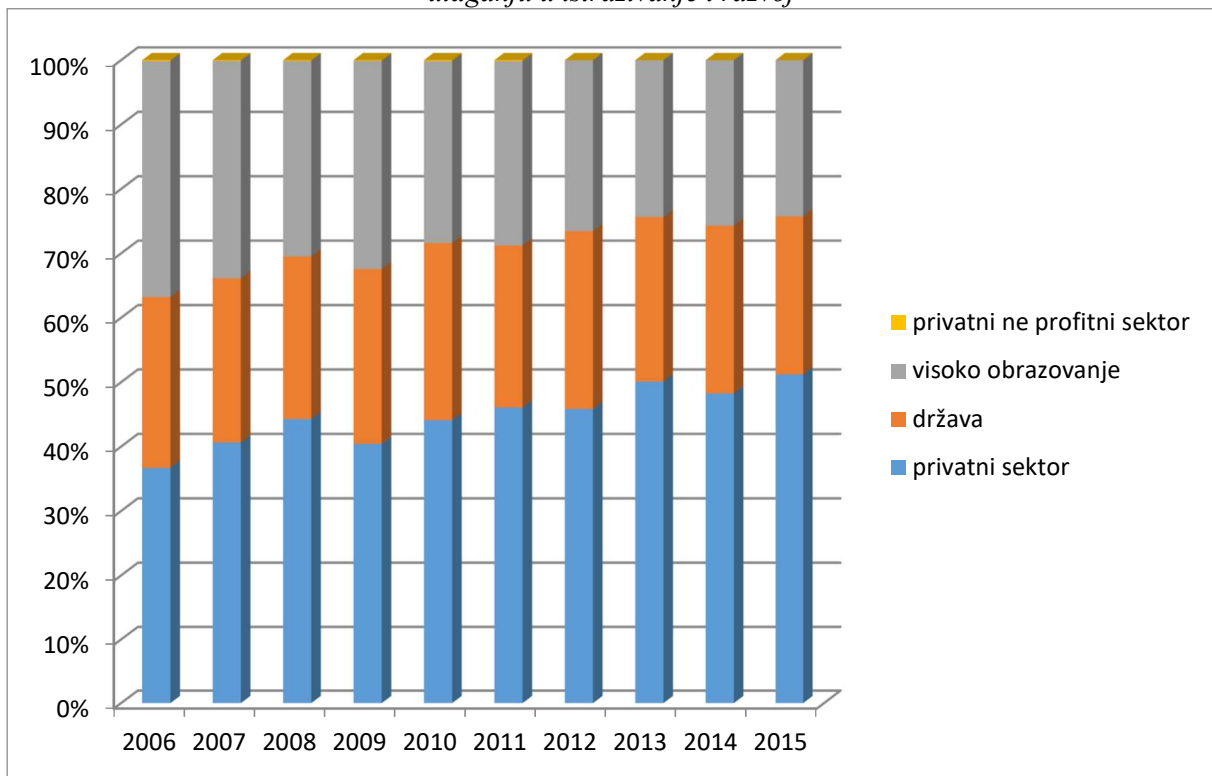
Grafikon 2 - udio privatnog poslovnog sektora u ukupnih izdacima za R&D u odabranim zemljama EU, 2004-2015.



Izvor: Eurostat, <http://ec.europa.eu/eurostat/web/products-datasets/-/tsc00031>

Fokusirajući istraživanje isključivo na Republiku Hrvatsku, evidentna su poboljšavanja trendova i povećanje udjela poslovnog sektora, međutim očito nije došlo do veće suradnje ovih sektora u cilju poboljšavanja konačnih rezultata istraživanja i razvoja što je evidentno nedovoljnom razinom konkurentnosti gospodarskih subjekata. Uslijed nužnosti velikih troškova za istraživanje i razvoj, kao i dugog razdoblja od početka istraživanja do krajnjeg rezultata javila se potreba sve veće suradnje između države i poslovnog sektora, kao i visokog obrazovanja, što je nekim zemljama uspjelo kao što je Japan, Njemačka (Becker i Dietz, 2003) ili Južna Koreja, dok se to ne može zaključiti za Hrvatsku. Općenito vrijedi da je razina ulaganja niska i da ne postoji kooperativnost investitora iz različitih sektora, pa su i rezultati u pogledu jačanja konkurentnosti nezadovoljavajući što će se istražiti u nastavku rada.

Grafikon 3 - udjeli države, privatnog neprofitnog, visokoobrazovnog i privatnog sektora u ukupnom ulaganju u istraživanje i razvoj



Izvor: Eurostat, http://ec.europa.eu/eurostat/web/products-datasets/-/rd_e_gerdact

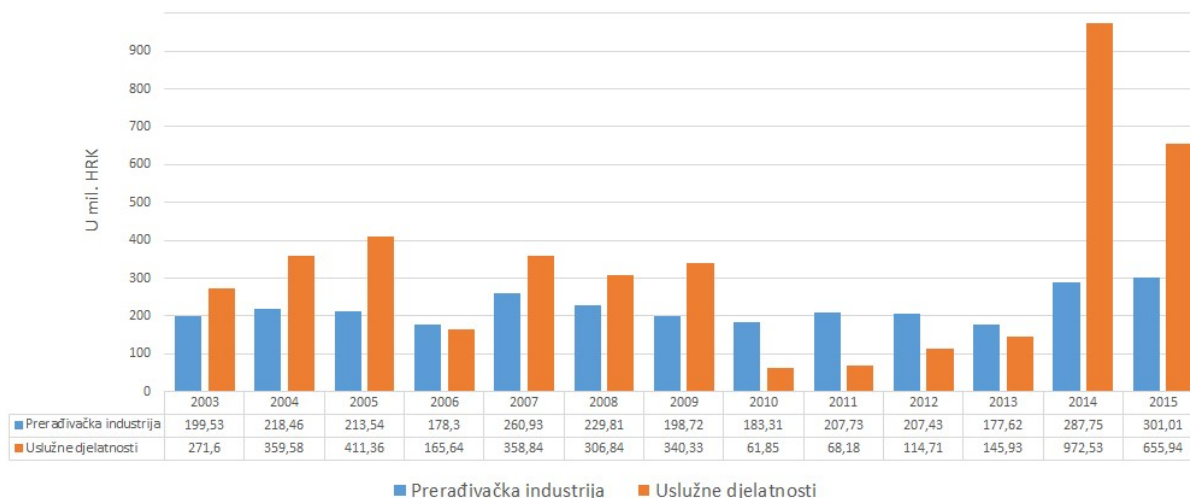
4. ZNAČAJ ULAGANJA ISTRAŽIVANJA I RAZVOJA NA POSLOVNI REZULTAT U MALIM, SREDNJIM I VELIKIM HRVATSKIM PODUZEĆIMA

U Republici Hrvatskoj, prema Zakonu o računovodstvu iz 2015. godine, poduzetnici se razvrstavaju u četiri kategorije: mikro, male, srednje i velike ovisno o pokazateljima utvrđenim na zadnji dan poslovne godine koja prethodi poslovnoj godini za koju se sastavljaju financijski izvještaji. Pokazatelji na temelju kojih se razvrstavaju poduzetnici su: iznos ukupne aktive, iznos prihoda i prosječan broj radnika tijekom poslovne godine. Mikro poduzetnici su oni koji ne prelaze granične pokazatelje u dva od sljedeća tri uvjeta: ukupna aktiva od 2.600.000,00 kuna, prihod od 5.200.000,00 kuna i prosječan broj radnika tijekom poslovne godine - 10. Mali poduzetnici su oni koji nisu mikro poduzetnici i ne prelaze granične pokazatelje u dva od sljedeća tri uvjeta: ukupna aktiva od 30.000.000,00 kuna, prihod od 60.000.000,00 kuna i prosječan broj radnika tijekom poslovne godine - 50. Srednji poduzetnici su oni koji nisu ni mikro ni mali poduzetnici i ne prelaze granične pokazatelje u dva od sljedeća tri uvjeta: ukupna aktiva od 150.000.000,00 kuna, prihod od 300.000.000,00 kuna i prosječan broj radnika tijekom poslovne godine - 250. Veliki poduzetnici su: A) poduzetnici koji prelaze granične pokazatelje u najmanje dva od tri uvjeta srednjih poduzetnika. B) banke, štedne banke, stambene štedionice, institucije za elektronički novac, društva za osiguranje, društva za reosiguranje, leasing-društva, društva za upravljanje UCITS fondovima, društva za upravljanje alternativnim investicijskim fondovima, UCITS fondovi, alternativni investicijski fondovi, mirovinska društva koja upravljaju obveznim mirovinskim fondovima, mirovinska društva koja upravljaju dobrovoljnim mirovinskim fondovima, dobrovoljni mirovinski fondovi, obvezni mirovinski fondovi te mirovinska osiguravajuća društva, društva za dokup mirovine, faktoring-društva, investicijska društva, burze, operateri MTP-a, središnja klirinška depozitarna društva, operateri

središnjeg registra, operateri sustava poravnanja i/ili namire i operateri Fonda za zaštitu ulagatelja neovisno o tome ispunjavaju li uvjete iz nadležnog Zakona o računovodstvu.

Naime, prema navedenom Zakonu poduzetnici se dijele i na grupe poduzetnika u kontekstu kojeg razlikujemo male, srednje i velike poduzetnika, čija podjela se i koristila u ovom radu prema dostupnim podacima Financijske agencije (FINA-e). Nadalje, poduzeća su razvrstana u navedene kategorije ovisno o pokazateljima utvrđenim na konsolidiranoj osnovi, utvrđenim na zadnji dan poslovne godine koja prethodi poslovnoj godini za koju se sastavljaju konsolidirani financijski izvještaji. To su sljedeći pokazatelji: iznos ukupne aktive, iznos prihoda i prosječan broj radnika tijekom poslovne godine. Male grupe poduzetnika su one koje na konsolidiranoj osnovi na datum bilance matičnog društva ne prelaze granične pokazatelje u dva od sljedeća tri uvjeta: ukupna aktiva 30.000.000,00 kuna, prihod 60.000.000,00 kuna i prosječan broj radnika tijekom poslovne godine – 50 radnika. Srednje grupe poduzetnika su one koje nisu male grupe poduzetnika i koje na datum bilance matičnog društva na konsolidiranoj osnovi ne prelaze granične pokazatelje u dva od sljedeća tri uvjeta: ukupna aktiva 150.000.000,00 kuna, prihod 300.000.000,00 kuna i prosječan broj radnika tijekom poslovne godine – 250 radnika. Velike grupe poduzetnika su one grupe koje na konsolidiranoj osnovi prelaze granične pokazatelje najmanje u dva uvjeta iz kategorizacije za srednje grupe poduzetnika. Grupa poduzetnika može za potrebe spomenute kategorizacije koristiti zbrojnu bilancu i račun dobiti i gubitka prije konsolidacijskih eliminacija s time da se u tom slučaju pokazatelji ukupne aktive i ukupnog prihoda iz nadležnog Zakona uvećavaju za 20%.

Grafikon 4. - Istraživanje i razvoj u prerađivačkoj industriji i uslužnim djelatnostima u Hrvatskoj prema NKD-u 2002



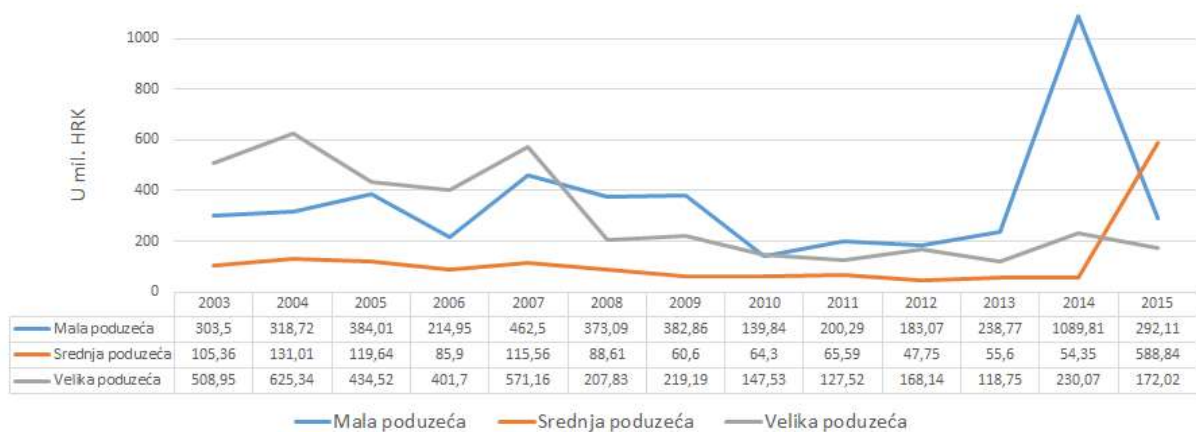
Izvor: Priredili autori prema podacima FINA-e.

Iz prethodnog grafikona vidljiva je visina izdvajanja za istraživanje i razvoj u prerađivačkoj industriji i uslužnim djelatnostima u Hrvatskoj od 2003. do 2015. godine prema dostupnim podacima FINA-e i nacionalnoj klasifikacijskoj djelatnosti 2002. U promatranom razdoblju ulaganja u I&R pretežito su veća u uslužnim djelatnostima, posebice u 2014. i 2015. godini što se svakako pripisuje povećanim hotelskim ulaganjima u spomenutim godinama. Jedino 2006., 2010., 2011., 2012. i 2013. godine je prerađivačka industrija ukupno gledajući više ulagala.

Sljedeći grafikon prikazuje ukupne izdatke za razvoj izražene u milijunima kuna neovisno o djelatnosti kojima se bave. Ulaganja su podijeljena s obzirom na veličinu poduzeća: mala,

srednja i velika poduzeća. Poslovni rezultati pokazuju dominantno najveće ulaganje u I&R iskazano apsolutno u velikim poduzećima do prije početka gospodarske krize 2007. godine, da bi nakon tog razdoblja ulaganja najveća bila u malim poduzećima sve do 2014. godine (osim u 2010. godini kada su ulaganja u okviru velikih poduzeća bila veća za nepunih i zapravo zanemarivih 8 milijuna kuna). Navedeno implicira da su se gospodarske vulnerabilnosti najviše očitovale na velikim poduzećima, mjereći promatranim parametrom. Mala poduzeća, s obzirom na svoju veličinu imale su mogućnosti brzo se prilagoditi na novonastale okolnosti poslovanja pa onda, kumulativno mjereći, nisu zabilježila toliko velik pad u odnosu na velika poduzeća u vremenu neposredno nakon gospodarske krize. Mala poduzeća svoj vrhunac ulaganja u I&R doživjela su u 2014. godini kada su ulagala daleko najveći iznos od ostalih poduzeća i to preko milijardu kuna, da bi godinu nakon doživjela pad od čak 73%. Indikativno je usporediti ulaganja velikih poduzeća na početku promatranog razdoblja (2003.) kada su ulagala ukupno 508 milijuna kuna, da bi u 2015. godini taj iznos bio svega 172 milijuna kuna što predstavlja pad ulaganja velikih poduzeća u I&R u 12-ogodišnjem razdoblju od 66%.

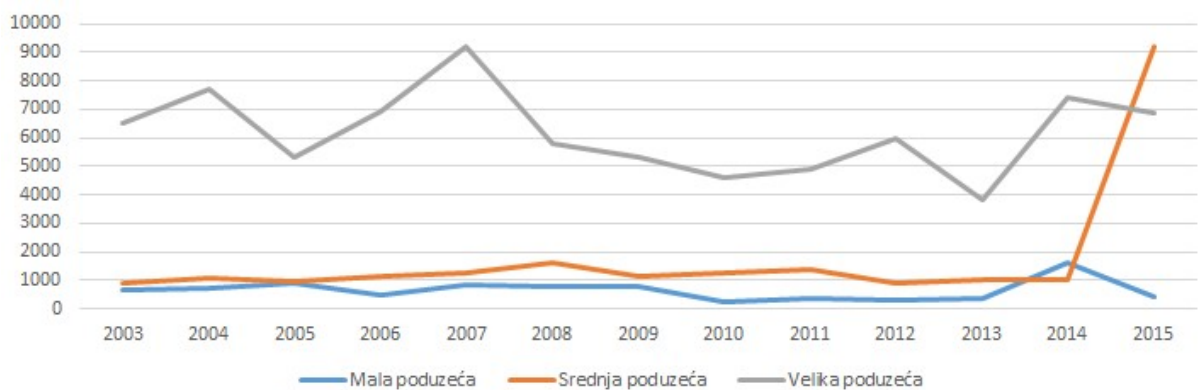
Grafikon 5 - izdaci za razvoj



Izvor: Priredili autori prema podacima FINA-e.

S obzirom na prethodno izrečeno, sljedeći grafikon pokazuje prosječne izdatke za I&R prema grupama poduzeća. Očekivano u promatranom razdoblju prosječno po poduzeću najviše ulaže grupa velikih poduzeća sve do posljednje promatrane godine (2015.) kada prosječno najviše ulažu srednja poduzeća.

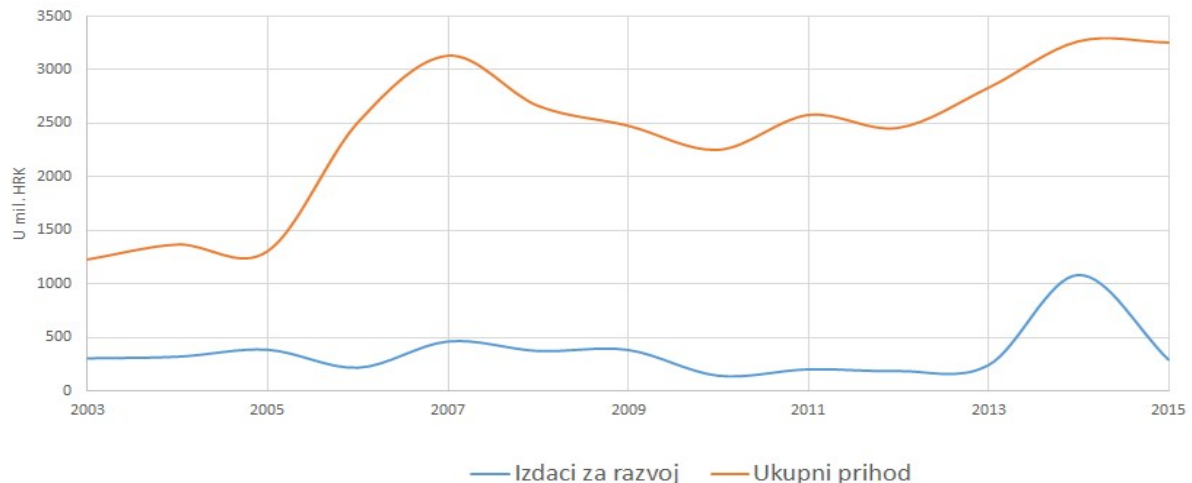
Grafikon 6 - prosječni izdaci za I&R po poduzeću (u tis. HRK)



Izvor: Priredili autori prema podacima FINA-e.

Sljedeća tri grafikona prikazuju odnos izdvojenih sredstava za razvoj i ukupnih prihoda poduzeća, promatranih s obzirom na veličinu poduzeća (mala, srednja i velika). Kada se promatraju mala poduzeća dolazi se do nekoliko zaključaka. Prije svega, postoji pozitivna korelacija izdvajanja za razvoj i ukupnih prihoda u određenim promatranim razdobljima, posebice 2003., 2010. i 2013. godina. Nadalje, ovakav način analize ne daje odgovor na dinamičnu korelaciju odnosno korelaciju s vremenskim odmakom što je zapravo za pretpostaviti s obzirom da sredstva uložena u razvoj ne mogu dati rezultat promptno već je potrebno vrijeme kako bi se realizirao određeni kvalitetni pomak u proizvodu ili usluzi koje poduzeće proizvodi.

Grafikon 7 - korelacija izdataka za razvoj i ukupnog prihoda malih poduzeća u RH



Izvor: Priredili autori prema podacima FINA-e.

Također je potrebno istaknuti kako u promatranom razdoblju postoje određene veće i/ili manje fluktuacije kako u samim ulaganjima tako i u prihodima koji zapravo i determiniraju buduća ulaganja, što ima za posljedicu poslovnu nepostojanost i nemogućnost planiranja budućih novčanih tokova.

Grafikon 8 također prikazuje odnos ulaganja za razvoj i ukupnih prihoda, ali srednjih poduzeća u Republici Hrvatskoj. Potrebno je istaknuti kako je jasno vidljiva uzročno-posljedična povezanost te dvije varijable, naime smanjenje ukupnih prihoda u tekućoj godini determinira smanjenje ulaganja za razvoj u sljedećoj godini što pak ima za posljedicu stagnaciju proizvodnih/uslužnih procesa u narednim godinama, a koje se zatim očituje u slabijoj poslovnoj propulzivnosti. Navedeno je očito u godinama od 2009. do 2012.

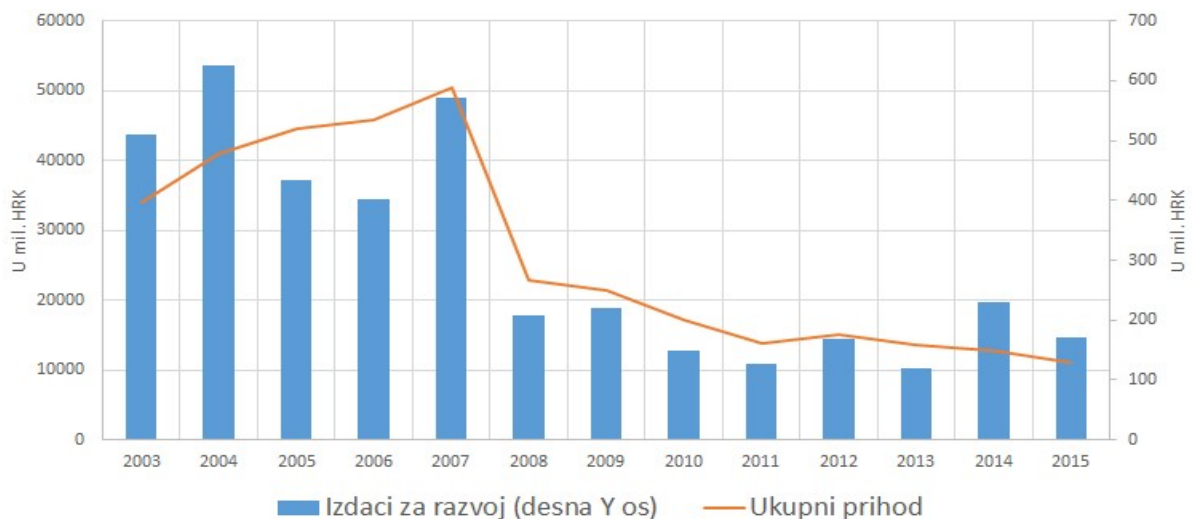
Grafikon 8 - korelacija izdataka za razvoj i ukupnog prihoda srednjih poduzeća u RH



Izvor: Priredili autori prema podacima FINA-e.

Prvotno navedene pretpostavke o najjačem utjecaju gospodarske krize na grupu velikih poduzeća vidljive su na sljedećem grafikonu koji, također, stavlja u odnos izdatke za razvoj i ukupne prihode poduzeća. Izvjestan je pad nakon 2007. godine u apsolutnim i relativnim iznosima u obje kategorije, naime izdaci za razvoj su se i više nego prepolovili, isto kao i ukupnih prihodi. Vremensko razdoblje nakon toga događaja obilježilo je određenu standardizaciju obje promatrane varijable, s čak primjetnim blagim padom u ukupnim prihodima, ali i izdacima za razvoj (izuzev 2014. godine). S obzirom na promatranu grupu poduzeća i aktualne događaje u 2017. godini svakako će spomenutu analizu trebati ponoviti s obzirom na poslovnu neizvjesnost najveće hrvatske kompanije Agrokor d. d. i ostale grupe poduzeća (male, srednje i velike) u kontekstu poslovne povezanosti i važnosti kako za hrvatsko tako i za gospodarstva u zemljama u kojima kompanija preko tvrtki kćeri posluje.

Grafikon 9 - korelacija izdataka za razvoj i ukupnog prihoda velikih poduzeća u RH



Izvor: Priredili autori prema podacima FINA-e.

5. ZAKLJUČAK

Primarni cilj svakog poduzeća neovisno u kojem okruženju posluje je povećanje vrijednosti kompanije kroz jedan od načina kojim raspolaže i na koji može utjecati. Simplificirajući, za ostvarenje tog cilja nužan je ili konkurentan proizvod i/ili konkurentna usluga. U kontekstu

značaja za prosperitet hrvatskih poduzeća, u ovom se radu istraživala visina ulaganja u istraživanje i razvoj i korelacija s poslovnim rezultatom hrvatskih tvrtki. S obzirom da se ulaganjem u istraživanje i razvoj zapravo potencijalno pospješuje buduća konkurentna pozicija poduzeća, učinjena je komparativna analiza među poduzećima i to kroz podjelu na male, srednje i velike grupe poduzeća u Hrvatskoj, i to prema Zakonu o računovodstvu iz 2015. godine., a korišteni podaci pribavljeni su od strane Financijske agencije (FINA-e) i to za razdoblje od 2003. do 2015. godine. Znano je kako manja poduzeća zapravo imaju manji potencijal rasta upravo kroz ovaj kanal razvoja poduzeća, dok velika poduzeća s obzirom na svoju veličinu i opseg financijske moći mogu jednostavnije usmjeriti svoju politiku upravo kroz ovakav način mogućeg poboljšanja poslovanja jer sama ulaganja u I&R mogu donijeti poboljšanje poslovanja kroz određeni vremenski odmak. Rezultati ukazuju da je značajno dominantno ulaganje I&R u uslužnim djelatnostima nasuprot prerađivačke industrije i to posljednjih godina (2014. i 2015.). Promjene u okvirima poslovanja i dinamičkom okruženju dovela su do situacije da su srednja poduzeća postala primarni ulagatelji u razvoj, u odnosu na ostale grupe poduzeća i to u posljednjoj promatranoj godini (2015.). Isti rezultati dobiveni su prilikom promatranja prosječnih izdataka za I&R po poduzeću s obzirom na grupe poduzeća s tim da je razlika ulaganja puno manja u odnosu na velika poduzeća. Potrebno je napomenuti da postoji povezanost izdvajanja za razvoj i ukupnih prihoda malih, srednjih i velikih poduzeća s izričitom napomenom da se gospodarska kriza 2008. godine najviše negativno reflektirala na velika poduzeća u kontekstu izdvajanja za razvoj, ali i ukupnih prihoda. U daljnjim istraživanjima potrebno je istaknutu tematiku promatrati kroz dinamičke ekonometrijske modele kako bi se decidirano izmjerio intezitet i jačina veze promatranih varijabli. Svakako novi kontekst ovog problema jesu i aktualni događaji u 2017. godini koji neminovno utječu na poslovnu (ne)izvjesnost ukupnog hrvatskog gospodarstva, a uvjetovani financijskim teškoćama najveće hrvatske kompanije Agrokor d. d. i ostalih povezanih poduzeća. Navedeno će stoga imati značajne reperkusije na buduća istraživanja u okviru diskutirane tematike.

LITERATURA

- Becker, W., & Dietz, J. (2004). R&D cooperation and innovation activities of firms—evidence for the German manufacturing industry. *Research Policy*, 33(2), 209–223. <https://doi.org/10.1016/j.respol.2003.07.003>
- Belderbos, R., Lykogianni, E., & Veugelers, R. (2008). Strategic R&D Location by Multinational Firms: Spillovers, Technology Sourcing, and Competition. *Journal of Economics & Management Strategy*, 17(3), 759–779. <https://doi.org/10.1111/j.1530-9134.2008.00194.x>
- Flaig, G., & Stadler, M. (1996). *On the dynamics of product and process innovations: A bivariate random effects probit model* (Tübinger Diskussionsbeiträge No. 64). University of Tübingen, School of Business and Economics. Retrieved from <http://econpapers.repec.org/paper/zbwtuedps/64.htm>
- Fritsch, M., & Franke, G. (2004). Innovation, regional knowledge spillovers and R&D cooperation. *Research Policy*, 33(2), 245–255. [https://doi.org/10.1016/S0048-7333\(03\)00123-9](https://doi.org/10.1016/S0048-7333(03)00123-9)
- Kleinknecht, A. (1996). *Determinants of Innovation*. Palgrave Macmillan. Retrieved from <http://www.palgrave.com/us/book/9780333648001>
- Lipse, R. G. (1991). *Economic Growth: Science and Technology and Institutional Change in a Global Economy: Preliminary Outline*. Canadian Institute for Advanced Research.
- Martin, S. (1993). *Industrial Economics: Economic Analysis and Public Policy* (2nd edition). New York : Toronto : New York: MacMillan Publishing.

PROBLEM FISKALNE DECENTRALIZACIJE - PRIMJER FEDERACIJE BIH

FISCAL DECENTRALIZATION PROBLEM - THE EXAMPLE OF THE FEDERATION OF BIH

Željko Rička²⁹

Sažetak: U sistemu finansiranja lokalnih jedinica države biraju različite modele koji se, posebno u tranzicijskim zemljama svodi na usklađivanje metoda fiskalne decentralizacije sa obimom budžetskih rashoda. U većini slučajeva, svojom dominacijom, centralne vlasti svode prihode lokalnih jedinica ispod potreba proisteklih iz nadležnosti jedinica predviđenih Poveljom o lokalnoj samoupravi. Relativno je niska fiskalna autonomija lokalnih jedinica u ubiranju vlastitih prihoda.

Najizdašniji prihodi od poreza dijele se s državom, koja ujedno određuje poreznu osnovicu i stope tih poreza. Najmanje prihoda lokalne jedinice ostvaruju od vlastitih poreza. Ostali vlastiti, neporezni prihodi, ne omogućavaju značajnija kapitalna izdvajanja što onemogućava novo generisanje javnih prihoda. Ovim pristupom dolazi se do problema neadekvatnog sistema poreznog izravnavanja zasnovanoj na lošoj procjeni fiskalnih nejednakosti i na neadekvatnom izračunavanju fiskalnih kapaciteta.

Vremenom zbog toga raste neusklađenost ekonomskog rasta između pojedinih dijelova zemlje, pokreću se ekonomke migracije, raste socijalno nezadovoljstvo. U kojoj mjeri ove posljedice neadekvatnog sistema fiskalne decentralizacije unose ekonomske nesuglasice pa i političke sukobe, na primjeru Federacije Bosne i Hercegovine, kao jedne od najsloženijih administrativnih zajednica sa tri nivoa vlasti, tema su i cilj ovog rada.

Ključne riječi: fiskalna decentralizacija, fiskalno izravnavanje, lokalna samouprava, fiskalni kapacitet

Summary: The countries use different models in the system of financing local units which especially in transitional countries boil down to harmonizing the methods of the fiscal decentralization with the amount of budget expenditures. In most cases, central governments lower through their domination the revenues of local units under the needs arising from the competence of the units foreseen by the Charter of Local Self-Government. The fiscal autonomy of local units in collecting own revenues is relatively low.

The most abundant tax revenues are shared with the country which at the same time determines the tax base and tax rate. Local units realize the least amount of revenues from own taxes. Other own non-tax revenues do not enable significant capital split-off which disables new creation of public revenues. This access creates problems of an inadequate system of tax equalization based on a bad assessment of fiscal inequality and inadequate calculation of fiscal capacities. Due to this, the mismatch of economic growth between individual parts of the country increases with time, new economic migrations are launched and the social dissatisfaction grows. The theme and aim of this work will show in the example of the Federation of Bosnia and Herzegovina, as one of the most complex administrative communities with three levels of government, to which extent these consequences of an inadequate system of fiscal decentralization create economic discrepancies and political tensions.

²⁹ Univerzitet u Zenici, Ekonomski fakultet Zenica, Travnička 1, Bosna i Hercegovina

Key words: fiscal decentralization, fiscal equalization, local self-government, fiscal capacity

1. Fiskalna decentralizacija

Decentralizacija državne uprave jedna je od ključnih strategija upravljanja državama. Decentralizacija državne uprave ima za cilj približavanje državnih funkcija građanima, jer stanovništvo unutar lokalnih zajednica najbolje poznaje svoje potrebe. Strategija razvoja lokalnih zajednica definisana je Evropskom poveljom o lokalnoj samoupravi. [2] Njen cilj je omogućiti građanima da učestvuju u vođenju javnih poslova na lokalnom nivou, čime se garantuje lokalna demokratija a time i učvršćenje ljudskih prava.

Između ostalih odredbi, a polazeći od stava da bi zakonska ovlaštenja za obavljanje određenih funkcija bila beznačajna ukoliko bi lokalnim organima bila oduzeta finansijska sredstva neophodna za obavljanje tih funkcija, ovom Poveljom je propisano da će:

1. Lokalni organi vlasti će, u skladu s ekonomskom politikom zemlje, imati pravo na odgovarajuće vlastite izvore finansiranja kojima će raspolagati slobodno, u okviru svojih ovlaštenja;
2. Izvori finansiranja lokalnih organa vlasti biće primjereni njihovim dužnostima koje propisuju ustav ili zakon;
3. Najmanje jedan dio sredstava lokalnih organa vlasti potićaće od lokalnih taksi i naknada za koje lokalne vlasti, u mjeri utvrđenoj statutom, imaju pravo da utvrđuju stope;
4. Sistemi finansiranja na kojima se zasnivaju izvori sredstava lokalnih organa vlasti, trebaju biti dovoljno raznoliki i elastični kako bi omogućili usklađivanje, u najvećoj mjeri, sa stvarnom procjenom troškova za obavljanje njihovih aktivnosti;
5. Potreba zaštite finansijski 'siromašnijih' lokalnih vlasti nalaže uspostavu odgovarajućih postupaka ili mjera finansijskog izjednačavanja, s ciljem ispravljanja posljedica nejednake raspodjele izvora finansiranja, odnosno finansijskog opterećenja lokalnih vlasti. Takvim postupcima, ili mjerama, ne mogu se sužavati prava lokalnih organa vlasti koja oni imaju u okviru svojih nadležnosti;
6. Lokalni organi vlasti će, na odgovarajući način, biti konsultirani u pogledu metoda na osnovu kojeg će im biti dodijeljeni preraspodijeljeni izvori finansiranja;
7. Koliko god je to moguće, sredstva koja se prenose lokalnim organima vlasti neće imati karakter namjenskih sredstava. Dodjelom tih sredstava ne može se ugroziti diskrecijsko pravo lokalnih organa vlasti da vode politiku u okviru svojih ovlasti;
8. Kako bi im se omogućilo uzimanje kredita za kapitalne investicije, lokalnim organima vlasti je prijeko potrebno omogućiti pristup nacionalnom tržištu kapitala, u skladu sa zakonom. [3]

Uz dosljednu primjenu Povelje, posebno u dijelu preduslova za njihovo finansiranje, stanovnici lokalnih samouprava, a i generalno države, cjelovito mogu pratiti za što plaćaju poreze i kako se oni usmjeravaju, bar u dijelu koji se sistemom raspodjele dodjeljuju lokalnim samoupravama. S druge strane, oni najbolje poznaju svoje potrebe te je i potrošnja raspoloživih sredstava izložena dodatnoj kontroli stanovnika. Pri tome, naravno, treba imati u vidu da se značajniji dio usmjerava u opšte potrebe države, izmirenje javnog duga, klasične državne funkcije, zadovoljenje potreba koje se ekonomski racionalnije zadovoljavaju na višim nivoima. Ipak, distribucijom fiskalnih prihoda na raspolaganje lokalnim samoupravama razvija se neposredniji interes stanovništva prema racionalnoj upotrebi sredstava u funkciji stvaranja uslova za život rezidenata lokalnih samouprava, njihovo veće interesovanje i za transparentnosti utroška javnih

sredstava koja se raspoređuju na više nivoa vlasti. Ne treba zanemariti da pravo na samostalno odlučivanje o utrošku sredstava u lokalnim samoupravama razvija i menadžerski odnos prema funkcionisanju samouprava te razvijanje strategija privlačenja stanovništva i ulagača na područje samouprava uz smanjenje pojave iseljavanja stanovništva, motivisano ekonomskim razlozima.

Pitanja o fiskalnom federalizmu i lokalnoj samoupravi istovremeno su i pitanja raspodjele moći nad upravljanjem novcem između tržišnog i javnog sektora i nivoa organizovanja savremenih država. Fiskalni suverenitet je pravo i neograničena moć države da odlučuje o javnim rashodima i javnim prihodima. Takva moć nad novcem ujedno je i moć upravljanja, na osnovu čega postaje jasno da onaj ko upravlja raspodjelom novca, upravlja i velikom većinom svim drugim pitanjima te mogućnošću da provodi svoju političku platformu. Materijalizacija ove moći ukazuje i na njenu potencijalnu zloupotrebu.

Ograničenje finansijske autonomije lokalnih samouprava rezultiralo je njihovom većom zavisnošću o sredstvima iz državnog budžeta te jačom političkom zavisnošću o državi. Fiskalna decentralizacija, zbog toga, trebala bi dovesti do učinkovitijeg iskorištavanja raspoloživih resursa.

U situacijama u kojima stanovništvo lokalnih samouprava želi drugačiji stepen i kvalitet javnih usluga na lokalnom nivou, centralizovani sistem raspodjele sredstava za određene potrebe rezultira većim stepenom neučinkovitosti. U tom pogledu decentralizacija može povećati legitimitet lokalne samouprave koja time više u obzir uzima želje i potrebe lokalnog stanovništva. Ako, pri tome, lokalne zajednice mogu pružati određene usluge, a nemaju finansijskih sredstava, orijentacija ka decentralizaciji može smanjiti deficit centralne vlasti.

Prof.dr Željko Rička,
vanr.prof.



Diplomirani ekonomista, doktor ekonomskih nauka, doktorirao na Ekonomskom fakultetu u Sarajevu odbranivši temu "Uloga banaka na tržištu kapitala u zemljama u tranziciji". Prethodno magistrirao na Ekonomskom fakultetu u Sarajevu, takođe, i na Ekonomskom fakultetu u Beogradu, 35 godine profesionalnog iskustva. Specijalizacije: certificirani broker-diler Beogradske berze (1992,g.) i specijalizacija komercijalnog bankarstva u "The First National Bank", Baltimore, USA (1995.g.). Prethodno radio u "Investbanci" Beograd i "Komercijalnoj banci" Tuzla. U ulozi spoljnog saradnika bio angažovan kao viši asistent na Ekonomskom fakultetu u Tuzli na predmetu Finansijski menadžment. Učestvovao u više desetina projekata iz oblasti bankarskog poslovanja, tržišta kapitala i poslovnih finansija. Kao predavač učestvovao na nizu seminara, simpozija i savjetovanja u organizaciji "Reviconu" i drugih organizatora, urednik i koautor seminarskih materijala i zbornika sa simpozija u organizaciji "Reviconu"; autor više stručnih komentara, analiza i drugih članaka u "Poreznom savjetniku", "Informatoru" iz Zagreba, "Prizmi" iz Sarajeva, "Bosna EST" iz Zenice i "Poslovnom Informatoru" iz Tuzle. Zaposlen je u "Reviconu d.o.o." Sarajevo, privrednom društvu čija je djelatnost pružanje istraživačko-razvojnih usluga, poslovni konsalting i izdavaštvo, na mjestu člana uprave za razvoj i poslovnu mrežu (50 %) i Ekonomskom fakultetu u Zenici u zvanju docent, naučna oblast Finansije, predavač na predmetima: Poslovne finansije, Finansije, Finansiranje preduzeća i Bankarstvo (50 %). U dosadašnjem naučnom i stručnom radu izlagao je svoje radove na 34 naučne konferencije, objavio, kao autor i koautor 7 knjiga, 87 stručnih tekstova, recenzirao 2 knjige.

Dok pretjerana centralizacija, prije ili kasnije, dovodi do zahtjeva za promjenama prema decentralizaciji, učinkovitost ekonomske politike zahtijeva suprotnu tendenciju, odnosno prijenos ovlaštenja na viši nivo vlasti. Naime, zbog vanjskih pritisaka i tendencija globalizacije, centralna vlast želi imati dominantnu ulogu na ekonomskom području. Ograničenja koja dovode do pokretljivosti roba, usluga, proizvodnje i stanovništva, mogu primorati centralnu vlast na smanjenje stepena decentralizacije.

Mnogi su politički i ekonomski argumenti koji govore u prilog fiskalnoj decentralizaciji: s njom se unapređuje politička odgovornost i kvalitet rada lokalnih samouprava; ona je dobar mehanizam za konsolidaciju demokratije, pošto osigurava viši stepen političkog učešća građana i bolju zaštitu prava građana; fiskalno decentralizovani sistemi pružaju usluge koje su u većoj mjeri prilagođene potrebama građana; decentralizacija poboljšava efikasnost i unapređuje konkurentnost lokalnih samouprava; decentralizacija unapređuje djelotvornost u pružanju javnih usluga i to putem inovacija i eksperimenata; lokalne vlasti su sposobnije u pogledu mobilizacije lokalne poreske osnovice i efikasnije u pogledu naplate nekih važnih javnih prihoda (poreza na imovinu); ukoliko je adekvatno i optimalno dizajnirana, decentralizacija vodi boljoj alokaciji resursa i može podstaći lokalni ekonomski razvoj.[4]

Iz ovih okolnosti slijedi i stalno pitanje: koji je optimalan stepen centralizacije ili decentralizacije u postojećoj situaciji države, sa stanovišta veličine privrede, broja stanovnika, socijalnih i ekonomskih trendova kao i pravaca razvoja zemlje?

Decentralizacija ne smije postati sama sebi svrhom jer bi se tada disperzijom kontrole nad novčanim sredstvima mogla pojaviti upravo neefikasnost utroška javnih sredstava pa i zloupotreba sredstava.

Struktura prihoda nižih nivoa vlasti ima važan uticaj na rezultate procesa fiskalne decentralizacije. Nemogućnost centralne vlasti da kontroliše potrošnju nižih razina vlasti zbog neadekvatno oblikovanog sistema prihoda može rezultirati neefikasnim trošenjem i nagomilavanjem fiskalnih deficita nižih nivoa vlasti te tako dovesti u opasnost makroekonomsku stabilnost cijele zemlje. Uspješna provedba decentralizacije stoga podrazumijeva oblikovanje sistema javnih finansija koji će omogućiti djelotvorno i učinkovito pružanje javnih usluga uz održanje makroekonomske stabilnosti. [5]

Zbog toga, uz postojanje političke volje, najvažniji preduslov uspješne decentralizacije je postavljanje jasnih ciljeva decentralizacije, aktivnosti i mjera za njeno ostvarenje, nosilaca aktivnosti i mjera, utvrđivanje očekivanih rezultata i učinaka te postizanje političkog konsenzusa među učesnicima ovog procesa o potrebi reforme javne uprave, s naglaskom na reformu sistema lokalne samouprave. [6]

U tom smislu ciljevi trebaju biti:

- Efikasnije i učinkovitije pružanje javnih usluga;
- Jasna podjela nadležnosti između centralne vlasti i lokalne samouprave;
- Usklađenost odgovornosti za obavljanje javnih funkcija i izvora sredstava;
- Učinkovita administrativno-teritorijalna organizacija države;
- Promovisanje finansijske nezavisnosti i samostalnosti u finansiranju;
- Podsticanje saradnje i povezivanja lokalnih jedinica u zajedničkom pružanju javnih usluga;
- Jačanje saradnje javnog i privatnog sektora i privatizacija dijela javnih usluga;
- Promocija znanja i vještina;

- Opredijeljenost za pristup nove javne uprave (New Public Management) u pružanju javnih usluga i njihovom finansiranju. [7]

Pristup zasnovan na navedenim ciljevima znači stvarnu odgovornost jedinica lokalne samouprave u obavljanju širokog spektra javnih funkcija, kao i prisustvo većeg angažovanja samih lokalnih samouprava u obavljanju svih javnih poslova na način da se maksimalno oslanjaju na vlastite izvore finansiranja, na pronalaženje prednosti zajedničkog povezivanja više jedinica u pružanju pojedinih javnih usluga, uz motivaciju na postizanje konkretnih rezultata, uvažavajući načela racionalnog korištenja javnih sredstava.

Pored toga, saradnja javnog i privatnog sektora, uz prepuštanje brige o dijelu javnih usluga privatnom sektoru i privatizaciju jednog dijela javnih usluga, jedan je od ciljeva učinkovitog javnog sektora. Savremeni pristup lokalnom razvoju sve više teži učešću šireg kruga subjekata zainteresiranih za pojedine razvojne programe i projekte. Osim učešća lokalne vlasti, sve se više otvara prostor za privatnu inicijativu, pri čemu se od lokalnih vlasti očekuje primarno zaštita javnog interesa, ali i to da u procesu pripreme, planiranja i implementacije razvojnih programa i projekata, koristeći instrumente koji im stoje na raspolaganju, osiguraju dovoljno prostora za jasno prepoznavanje interesa potencijalnih privatnih ulagača za učešće u takvim projektima. Ovakav pristup jača upravljačku funkciju u razvojnom djelovanju lokalne samouprave te omogućava mobilizaciju finansijskog potencijala privatnog sektora i, povratno, povećanje vlastitih poreznih i neporeznih prihoda lokalnih samouprava.

2. Step en centralizacije

Upoređivanje stepena fiskalne decentralizacije u raznim zemljama vrlo je složeno i zahtijeva utvrđivanje stepena autonomije nižih nivoa vlasti te utvrđivanje njihove samostalnosti u odlučivanju o raspoloživim prihodima i rashodima. Prihvaćeno je da rashodi nižih nivoa vlasti, kao dio ukupnih državnih prihoda (rashoda), nisu savršena mjera fiskalne decentralizacije jer, uglavnom, ne prikazuju pojedinosti u obliku fiskalnog sistema zastupljenog u GFS-u. Ipak, mnogi se istraživači koriste tim mjerama i GFS podacima za utvrđivanje stepena fiskalne decentralizacije.

Većina istraživanja čine analize u kojima se upoređuju stanja više zemalja, a zasnovane su na GFS podacima MMF-a.[8] Sve one definišu stepen fiskalne decentralizacije kao procent potrošnje nižih nivoa vlasti u ukupnim državnim prihodima (rashodima) ili u bruto domaćem proizvodu (BDP-u).

Prema metodologiji klasifikacije OECD koja se, također, koristi u ove svrhe, glavni indikator za ocjenu fiskalne decentralizacije i autonomije je stepen kontrole poreza lokalnih vlasti od strane centralne vlasti. Po tom osnovu se analiziraju i ocjenjuju fiskalni odnosi između centralne i lokalnih vlasti i to sa aspekta pristupa fiskalnim resursima i na osnovu stepena stvarne samostalnosti u njihovom nametanju i korištenju.

Posmatrano sa aspekta poreza koji su različiti u pogledu fiskalnih ovlaštenja, izdašnosti i efekata, bitno je koji od njih pripadaju lokalnoj vlasti a koje je za sebe zadržala centralna vlast. Ako centralna vlast određuje neke od poreznih elemenata, njihova fiskalna samouprava je smanjena. Pri tome, potrebno je objektivno sagledati i poziciju i funkcije centralne vlasti, a one su jedinstvo fiskalnog sistema, obezbjeđenje jedinstvenog tržišta, neophodnost realokacije sredstava zbog neujednačenosti fiskalnih kapaciteta lokalnih zajednica i vođenja fiskalne

politike, što je opravdano, i zato treba obezbijediti odgovarajuće javne rashode i prihode na centralnom nivou u dominantnom iznosu.

S druge strane, ako lokalna zajednica nema odgovarajući razvoj privrede na svom području, imovinu i građane sa odgovarajućim dohotkom te ne učestvuje adekvatno u raspodjeli sredstava jedinstvenog računa pri raspodjeli indirektnih poreza, njeni sopstveni prihodi su nedovoljni i nestabilni. Tada se problem rješava prenošenjem, ustupanjem, odnosno dozvoljavanjem učešća, do određenog procenta, budžetskih sredstava višeg nivoa lokalnim zajednicama, a koriste se i transferi razvijenih manje razvijenim i nerazvijenim lokalnim zajednicama (horizontalno fiskalno izravnaje).

Smjernice za efikasnu decentralizaciju obuhvataju:[9]

1. Fiskalnu decentralizaciju treba posmatrati kao cjelovit sistem;
2. Finansije treba da slijede funkcije (nadležnosti);
3. Mora postojati jaka centralna pozicija koja će pratiti i procjenjivati proces decentralizacije;
4. Isti međuvladin sistem ne odgovara urbanom i ruralnom sektoru;
5. Fiskalna decentralizacija podrazumijeva da lokalna zajednica ima sposobnost da (efikasno) prikuplja poreze;
6. Centralna vlast se mora pridržavati pravila o fiskalnoj decentralizaciji, istih onih koje je nametnula lokalnim nivoima organizacije državne vlasti;
7. Sistem treba biti jednostavan;
8. Dizajn međuvladinog sistema transfera treba odgovarati ciljevima fiskalne decentralizacije;
9. Fiskalna decentralizacija treba uključivati sva tri nivoa vlasti;
10. Mora biti nametnuta stroga budžetska kontrola nižim nivoima vlasti;
11. Treba prepoznati da je sistem međuvladinih fiskalnih odnosa uvijek u tranziciji i u tom smislu izvršiti planiranje;
12. Mora postojati uzor u fiskalnoj decentralizaciji.

Dva su najčešće prezentirana pokazatelja centralizacije javnog sektora:

1. Udio potrošnje države u ukupnoj potrošnji centralne vlasti i lokalne samouprave;
2. Udio prihoda iz državnog budžeta u ukupnim prihodima centralne vlasti i lokalne samouprave.[10]

Za potrebe dublje analize fiskalne decentralizacije koriste se podaci o:

1. javnim prihodima,
2. naplati poreza,
3. javnim rashodima, i
4. naknadama zaposlenima. [11]

Udio prihoda (ili rashoda) lokalne samouprave u BDP-u, najvažniji je pokazatelj fiskalne decentralizacije jer on izražava veličinu sektora lokalne samouprave u odnosu prema ukupnoj privrednoj aktivnosti zemlje.

Drugi važan pokazatelj fiskalne decentralizacije je udio prihoda (ili rashoda) lokalne samouprave u prihodima (ili rashodima) konsolidirane centralne vlasti. Ovaj pokazatelj govori kolika je uloga lokalne samouprave u ukupnoj upravnoj strukturi zemlje. Pri tome, moramo znati i veličinu ukupnog javnog sektora u odnosu prema BDP-u, kao i koje javne usluge su u nadležnosti lokalne samouprave. Ako je javni sektor neke zemlje relativno mali, nije vjerovatno

da će prihodi lokalnih jedinica predstavljati značajan udio u BDP-u. Obrnuto, situacija gdje je javni sektor veliki a prihodi lokalnih jedinica procentualno mali, i u odnosu prema BDP-u i prema ukupnim javnim prihodima, sugerirala bi da viši nivoi vlasti ne pridaju značajnu pažnju lokalnoj samoupravi.

Tabela 1. Učešće javnog sektora u BDP, prihodima i ukupnim javnim prihodima (%)

Država	Javni prihodi/ BDP %	Prihodi JLS/ BDP %	Prihodi JLS/ Javni prihodi %
BiH	45,0	5,1	11
Srbija	40,8	6,5	15
Hrvatska	39,6	7,2	18
Slovenija	42,3	6,8	14
Makedonija	37,7	6,2	16
Crna Gora	43,2	7,2	15
EU	49	12,6	24

Izvor: obrada autora

Baze podataka: IMF, Government Finance Statistics (GFS), 2015.

World bank, GDP anual growth (%)

NALAS; Pokazatelji fiskalne decentralizacije SEE 206-2011, str. 22

Eurostat GDP growht 2015.

3. Fiskalno izravnavanje

Finansijska neravnoteža može se javiti na bilo kom nivou vlasti i rješava se na tom nivou ili kroz mehanizam finansijskog izravnavanja, uglavnom kao pomoć višeg nivoa vlasti nižem, kroz ustupanje prihoda ili dijela prihoda, putem transfera i dotacija namijenjenih obično za investicije, nenamjenskih, davanjem garancija za zajmove i sl.

Lokalne jedinice posjeduju ovlaštenja za prikupljanje određenih lokalnih poreza. Zbog uske porezne osnovice, nivo prihoda od lokalnih poreza može biti nizak te centralna vlast (ukoliko je potrebno) povećava nivo prihoda lokalnih jedinica dijeljenjem poreza koji imaju širu poreznu osnovicu. Centralno pitanje je koje poreze prepustiti lokalnim jedinicama a koje ostaviti u nadležnosti centralne vlasti.

Vertikalna fiskalna neravnoteža nastaje kada nema usklađenosti između vlastitih prihoda i rashoda političko-teritorijalnih jedinica na različitim nivoima državne organizovanosti, što znači da određeni nivo vlasti nije u mogućnosti da podmiri svoje rashode sredstvima iz vlastitih prihoda.

Kad se govori o fiskalnoj neravnoteži, treba imati u vidu vertikalne i horizontalne fiskalne odnose između političko-teritorijalnih jedinica, pa se u skladu s tim razlikuju vertikalna i horizontalna fiskalna neravnoteža. Vertikalna fiskalna neravnoteža nastaje kada nema usklađenosti između vlastitih prihoda i rashoda političko-teritorijalnih jedinica na različitim nivoima državnog ustrojstva, što znači da određeni nivo vlasti nije u mogućnosti da podmiri svoje rashode sredstvima iz vlastitih prihoda.

Za razliku od vertikalne, horizontalna fiskalna neravnoteža podrazumijeva postojanje razlika u fiskalnim kapacitetima i fiskalnim potrebama političko-teritorijalnih jedinica na istom nivou vlasti, koje se moraju rješavati.

Do vertikalne fiskalne neravnoteže može doći kada viši nivo vlasti prenese na niži nivo vlasti određene poslove i obaveze i stvori mu rashode a da mu ne prenese i sredstva za ostvarivanje

tih obaveza. Do toga dolazi i kada centralna vlast ograniči osnovice ili visinu stopa neophodnih prihoda koje niže političko-teritorijalne jedinice mogu uvesti.

Fiskalno izravnavanje je mehanizam kojim centralna vlast ublažava nejednakosti nastale iz nejednakog raspoređivanja prihoda na niže nivoe vlasti. Postoje dvije vrste fiskalnog izravnanja: *vertikalno* i *horizontalno*.

Glavni instrument vertikalnog fiskalnog izravnanja su transferi u obliku dijeljenja prihoda a *horizontalnog* fiskalnog izravnanja – dotacije. Razlika između dijeljenja prihoda i dotacija nalazi se u činjenici da kapacitet povećanja prihoda od lokalnih poreza nije dovoljan za finansiranje javnih usluga te centralna vlast dijeli prihode od poreza koji imaju širu poreznu osnovicu u izvjesnom postotku s lokalnim nivoom vlasti.

Ukoliko se dijeljenjem prihoda ne popuni vertikalni fiskalni nesklad, centralna vlast može dodatno dodijeliti dotacije lokalnom nivou vlasti. Glavna svrha dodjele dotacija je postizanje horizontalnog fiskalnog izravnanja kojim se želi pomoći siromašnim lokalnim jedinicama u finansiranju javnih usluga.

Na kraju, treba istaći da je izvjesni stepen razlika između prihoda i rashoda neizbježan u svim složenim zajednicama. Stoga je neophodna učinkovita fiskalna politika koja doprinosi rješavanju problema vertikalne i horizontalne fiskalne neravnoteže.

Vertikalna fiskalna neravnoteža može se otkloniti:

- davanjem ovlašćenja nižim nivoima vlasti da same povećaju svoje prihode (kroz uvođenje novih dažbina ili povećanje stopa postojećih, ako za to ima uslova);
- prenošenjem odgovornosti za rashode (obezbjeđenje sredstava) nižih nivoa vlasti na centralnu vlast, pod uslovom da ona ima dovoljno sredstava da ih pokrije;
- smanjenjem lokalnih rashoda;
- upotrebom budžetskih transfera.

Horizontalno fiskalno izravnanje treba da ujednači razlike u stepenu razvoja između pojedinih područja države i utiče na potrebu ublažavanja nejednakosti proisteklih iz različitih prirodnih, demografskih, ekonomskih i političkih uslova u kojima su se pojedina područja razvijala. Stoga su dotacije neophodne lokalnim jedinicama sa nižim i neizvjesnim izvorima prihoda. Povećanje kapaciteta prihoda lokalnih jedinica odgovara iznosu datih transfera od centralne vlasti kojim se osigurava finansiranje nižih nivoa vlasti.

U praksi postoje dva načina dodjele dotacija: dotacije od centralne vlasti i dotacije između regija koje se daju direktno lokalnim jedinicama sa nižim i neizvjesnim izvorima prihoda. Oba oblika imaju svojih prednosti ukoliko je dodjela dotacija jasna i transparentna.

Horizontalni transferi moraju se zasnivati na određenim uslovima i kriterijima, kako na rashodnoj tako i na prihodnoj strani.

Svrha namjenskih dotacija lokalnim samoupravama predstavlja podsticaj lokalnim izdvajanjima za određene javne službe. Dotacija centralne vlade zamjenjuje planirana sredstva od strane lokalne samouprave, što omogućava lokalnoj samoupravi da koristi uštedena sredstva za finansiranje drugih rashoda. Ovakvo ponašanje lokalne samouprave će se desiti ukoliko je iznos dotacije manji nego što je lokalna samouprava planirala da potroši.

Nenamjenske fiksne dotacije se razlikuju od namjenskih dotacija po tome što ih lokalna samouprava može fleksibilno koristiti. S obzirom da će se prihod lokalne samouprave povećati dotacijom, lokalna samouprava može da naplati niže poreske stope, a istovremeno i više da troši.

Fleksibilnost lokalnih samouprava se može ograničiti putem namjenskih dotacija. U ovom slučaju, centralna vlast subvencionira dio troškova nabavke određenog javnog ili privatnog dobra lokalne samouprave.

U pogledu obezbjeđivanja dodatnih sredstava jedinicama lokalne samouprave, potrebno je imati u vidu da se od lokalne samouprave očekuje poštivanje ekonomskih indikatora javnih finansija, ekonomičnosti, efikasnosti i efektivnosti. Za postizanje ovih ciljeva od strane lokalnih samouprava, moraju biti ispunjeni sljedeći uslovi:

- potreba za jasnim definisanjem funkcija i odgovornosti različitih nivoa vlasti u zemlji,
- mjerenje autonomije koju lokalna vlast ima na prihodnoj i rashodnoj strani, i
- uspostavljanje odgovarajućih institucija.[16]

Ova tri pravila pokazuju da centralna vlast mora nižem nivou vlasti jasno delegirati funkcije uz, također, jasno i nedvosmisleno preciziranje i određivanje pripadnosti javnih prihoda.

4. Pripadnost javnih prihoda u FBiH

Zakonom o pripadnosti javnih prihoda u FBiH [17] definisane su nadležnosti Federacije BiH, kantona i opština/gradova.

Tabela 2. Nadležnosti FBiH, kantona i JLS

Nadležnosti (finansiranje) iz budžeta FBiH	Nadležnosti kantona	Nadležnosti opština/gradova
Iz Budžeta FBiH finansiraju se: 1. Parlament FBiH; 2. Predsjednik i potpredsjednici FBiH; 3. Vlada FBiH; 4. Federalna ministarstva i druga tijela federalne uprave; 5. Ustavni sud FBiH; 6. Vrhovni sud FBiH; 7. Federalno tužilaštvo; 8. Federalno pravobranilaštvo; 9. Federalno vijeće za prekršaje; 10. Ombudsmen; 11. Sudska policija; 12. Ustanove i institucije koje osniva FBiH; 13. Sredstva za rekonstrukciju kao učešće u projektu Svjetske banke; 14. Ustanove, odnosno zavodi od značaja za FBiH iz oblasti: zdravstva, obrazovanja, socijalne zaštite, nauke, kulture, sporta; 15. Ustanove za izvršenje krivičnih i prekršajnih sankcija koje osniva FBiH; 16. Sredstva za pomoć kantonima i jedinicama lokalne samouprave; 17. Robne rezerve.	Iz Kantonalnog budžeta finansiraju se: 1. Institucije zakonodavne, sudske i izvršne vlasti kantona; 2. Zdravstvena zaštita; 3. Obrazovanje; 4. Kultura; 5. Socijalna problematika i druge potrebe utvrđene planovima rashoda kantonalne vlasti od interesa za kanton.	1. Osnovna prava i dužnosti lokalnih organa vlasti biće utvrđene ustavom ili statutom; time se, međutim, ne sprečava prenošenje na lokalne organe vlasti prava i odgovornosti za posebne zadatke, u skladu sa zakonom; 2. Lokalni organi vlasti će, u granicama zakona, imati puno diskrecijsko pravo provoditi svoje inicijative u vezi sa svim stvarima koje nisu isključene iz njihove nadležnosti, niti stavljene u nadležnost neke druge vlasti; 3. Javni poslovi će se, po pravilu, vršiti prije svega od strane onih vlasti koje su najbliže građanima. Prilikom prenošenja odgovornosti na neku drugu vlast, vodiće se računa o obimu i prirodi posla, kao i o zahtjevima efikasnosti i ekonomičnosti; 4. Prava povjerena lokalnim vlastima će, po pravilu, biti potpuna i isključiva. Ona ne smiju biti uskraćena ili ograničena od strane neke druge – centralne ili regionalne vlasti, osim u

		slučajevima predviđenim zakonom; 5. U slučajevima prenošenja ovlasti sa centralnih i regionalnih na lokalne vlasti, lokalnim vlastima će, u što je moguće većoj mjeri, biti dozvoljeno da prilagođavaju njihovu provedbu lokalnim uslovima; 6. Lokalne vlasti će biti konsultirane, u najvećoj mogućoj mjeri i biće im dozvoljeno da prilagođavaju njihovu provedbu lokalnim uslovima.
--	--	--

Izvor: Zakon o pripadnosti javnih prihoda „Službene novine FBiH“, br. 22/06, 22/09,35/14, 94/15; Evropska povelja o lokalnoj samoupravi

Raspodjela sredstava u prvoj fazi vrši se kao raspodjela sredstava prikupljenih od indirektnih poreza, kao najizdašnjeg izvora javnih prihoda u FBiH. Udio prihoda sa jedinstvenog računa raspodjeljuje se kako slijedi:

Tabela 3. Primarna raspodjela javnih prihoda u FBiH

FBiH	Kantoni	Opštine/gradovi	Direkcija cesta	Grad Sarajevo
Finansiranje funkcija FBiH 36,2 %	Finansiranje funkcija kantona 51,23 %,	Finansiranje funkcija JLS 8,42 %	Direkcija za ceste 3,9 %.	0,25 %

U sljedećoj fazi raspodjela se vrši sa pripadajućeg dijela sredstava raspoređenog sa Jedinstvenog računa u korist FBiH.

Tabela 4. Raspodjela sredstava sa Jedinstvenog računa u Federaciji BiH

Kantoni	%	Opštine	%	Opštine Kantona Sarajevo	%
broja stanovnika u kantonu;	57	broja stanovnika u JLS	68	broja stanovnika u JLS	68
površine kantona	6	površine JLS	5	površine JLS	5
broja učenika u osnovnom obrazovanju	24	broja učenika u osnovnom obrazovanju	20	broja učenika u osnovnom obrazovanju	20
broja učenika u srednjem obrazovanju	13	na osnovu nivoa razvijenosti opština, definisanog kroz indeks razvijenosti	7	na osnovu nivoa razvijenosti opština, definisanog kroz indeks razvijenosti	7
				Učešće u prihodima od poreza na dohodak	1,7
Fiskalno izravnavanje					
Formula sadrži koeficijent koji odražava posebne rashodovne potrebe Kantona Sarajevo	koeficijent iznosi 1,9658				
Bosansko-podrinjski kanton Goražde	koeficijent 1,8	potrebe JLS čiji broj stanovnika prelazi 60.000	Koef. 1,2		
Kanton 10	koeficijent 1,1	posebne rashodovne potrebe	Koef. 1,5 i primje-		

		JLSkoje su odgovorne za materijalne troškove osnovnih škola	njuje se na broj učenika osnovnih škola		
Posavski kanton	koeficijent 1,5	Indeks razvijenosti općina predstavlja odnos prihoda od poreza na promet i poreza na dohodak sa FBiH, prosječnim prihodom od tih poreza po stanovniku.	a. Opštine sa manje od 20 % od prosjeka FBiH imaju koef. od 1,8 b. Opštine sa manje od 40 % od prosjeka FBiH imaju koef. od 1,5 c. Opštine sa manje od 60 % od prosjeka FBiH imaju koef. od 1,4 d. Opštine sa manje od 80 % od prosjeka FBiH, imaju koef. od 1,2		
				Opština Trnovo	Koeficijent 1,8
				Opština Vogošća	1,4

Izvor: Zakon o pripadnosti javnih prihoda „Službene novine FBiH“, br. 22/06, 22/09,35/14, 94/15

U ostale prihode Federacije BiH, kantona i opština/gradova razvrstavaju se sljedeći prihodi prema izvorima:

Tabela 5. Raspodjela ostalih javnih prihoda

Federacija BiH	Kantoni %	Opštine
Federaciji pripadaju prihodi: a) udio prihoda sa jedinstvenog računa, u skladu sa Zakonom o uplatama na jedinstveni račun i raspodjeli prihoda ("Službeni glasnik BiH", broj 55/04); b) 100 % od poreza na dobit preduzeća,	a) 100 % od poreza na dobit koji su uplatila sva preduzeća koja nisu navedena u članu 4., stav 1., tačka b) ovog Zakona; b) 71,5 % od poreza na platu uplaćenog u svakom kantonu; c) naknade i takse u skladu sa kantonalnim propisima; d) novčane i druge kazne u skladu sa kantonalnim propisima;	a) Najmanje 28,5 % od poreza na plaću uplaćenog u svakoj JLS; b) 100 % od naknada po osnovu korištenja i uređenja zemljišta; c) naknade i takse u skladu sa propisima JLS; d) novčane i druge kazne u skladu sa propisima JLS; e) prihodi od prirodnih dobara u vlasništvu JLS;

<p>banaka i drugih finansijskih organizacija, društava za osiguranje i reosiguranje imovine i lica, pravnih lica iz oblasti elektroprivrede, pošte i telekomunikacija i pravnih lica iz oblasti igara na sreću i zabavnih igara, kojima je to jedina djelatnost;</p> <p>c) naknade i takse u skladu sa federalnim propisima;</p> <p>d) novčane i druge kazne u skladu sa federalnim propisima;</p> <p>e) prihodi od prirodnih dobara u vlasništvu FBiH;</p> <p>f) prihodi od korištenja ili prodaje federalne imovine;</p> <p>g) donacije;</p> <p>h) drugi prihodi predviđeni zakonom i drugim propisima FBiH.</p>	<p>e) prihodi od prirodnih dobara u vlasništvu kantona;</p> <p>f) prihodi od korištenja ili prodaje kantonalne imovine;</p> <p>g) donacije i namjenske dotacije;</p> <p>h) drugi prihodi predviđeni zakonom i drugim propisima FBiH i kantona.</p>	<p>f) prihodi od korištenja ili prodaje imovine JLS;</p> <p>g) donacije i namjenske dotacije;</p> <p>h) drugi prihodi predviđeni zakonom i drugim propisima FBiH, kantona i JLS.</p>
--	--	--

Izvor: Zakon o pripadnosti javnih prihoda „Službene novine FBiH“, br. 22/06, 22/09,35/14, 94/15

Prezentirani pregledi pripadnosti javnih prihoda stvaraju sliku ravnopravnog rasporeda javnih prihoda. Realna slika se dobija u zavisnosti od izdašnosti pojedinih poreznih oblika.

5. Ograničenja sistema raspodjele prihoda

U situaciji u kojoj je stopa nezaposlenosti u porastu, stopa rasta BDP ne zadovoljava u smislu obezbjeđenja baze iz koje bi se crpili zadovoljavajući javni prihodi, nailazi se na nezadovoljstvo sistemom raspodjele. Imajući u vidu da visoka nezaposlenost provocira značajne socijalne probleme, jasno je da korijene nezadovoljstva sistemom raspodjele treba tražiti na nivou jedinica lokalne samouprave koje svojim fiskalnim kapacitetom nisu u mogućnosti da obezbijede rastuće socijalne potrebe. U toj situaciji, razvojne potrebe se stavljaju u drugi plan ili se pokušaji pokretanja razvojnih programa svode na novo zaduživanje. Kada se, uz to, u vidu ima i visoka nelikvidnost centralne vlasti, nastala kao posljedica visoke zaduženosti, visoke nezaposlenosti i niske stope rasta, onda se lakše razumije negodovanje nižih nivoa vlasti sistemom raspodjele javnih prihoda, u kojem najsporniju kategoriju predstavlja ponderisanje raspodijeljenih prihoda u korist Kantona Sarajevo koeficijentom 2.

Rješenje ove sporne situacije, prema vlastima Kantona Sarajevo, pokušava se naći kroz još naglašeniju preraspodjelu postojećih sredstava u ravni horizontalnog finansijskog izravnavanja, tj. na nivou kantona u FBiH, u uslovima kada ne postoji odgovarajuća razvojna dinamika, pa je to u suštini pristup koji vodi preraspodjeli postojećeg (siromaštva) i, izvjesno, prema vlastima Kantona Sarajevo, cijeli mehanizam i sve učesnike u njemu vodi u još težu situaciju.[12]

U prilog razumijevanja problema, ne zanemarujući veću efikasnost raspodjelom značajnijih javnih sredstava u korist Kantona Sarajevo, čiji su razvojni potencijali nesporno veći od potencijala svih drugih kantona, potrebno je realno sagledati sistem raspodjele i strukturu javnih prihoda koji u njoj učestvuju.

Tabela 6. Raspodjela prihoda 2016. g. (000 KM)

Vrsta javnog prihoda	Raspodjela sa JR FBiH 2016. g.	% od raspoređenih j-p.	Centralna vlast FBiH	Kantoni	Centralna vlast % 4+5	Grad Sarajevo	JLS	JLS % 7+8	Direkcija cesta
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Indirektni porezi	2.965.026	67,6	1.370.617	1.283.819		6.224	209.888		14.236
Direktni porezi	654.280	14,9		430.282			153.846		
- Porez na dohodak	311.249			237.394			73.855		
- Porez na dobit	245.503		63.887	180.628			989		
- Porezi građana	96.753			12.198			78.289		
- Ostali porezi	775			62			713		
Ostale takse, kazne i naknade	856.705	17,7	350.055	226.200			278.851		
Novčane kazne	41.568		14.940	26.163			465		
Naknade i takse	241.692		24.728	69.675			146.842		
Neporezni prihodi	573.445		310.387	130.362			131.944		
Ukupno	7.717.854*								
Raspor. na Centr. vlasti i JLS	4.387.249	100	1.784.559	1.940.301	3.724.860 84,9	6.224	642.585	648.809 14,7	14.236 0,4

Izvor: Izračun autora

Baze podataka: BiH, Uprava za indirektno – neizravno oporezivanje,

BiH, Savjet ministara, Direkcija za ekonomsko planiranje

FMF - Pregled ukupno ostvarenih i raspoređenih javnih prihoda za period januar/siječanj decembar/prosinac 2016. god.

**Napomena: Od ukupnih raspoređenih javnih prihoda posmatrana je samo raspodjela u kontekstu odnosa centralne vlasti i JLS. Razlika u odnosu na ukupno ostvarene prihode odnosi se na dio namjenskih prihoda (posebne naknade).*

Podaci iz prethodne tabele potvrđuju da problem raspodjele javnih prihoda u FBiH ne leži u sistemu raspodjele nego u negativnim privrednim kretanjima, prije svega, opadanju zaposlenosti te niskom stopom rasta BDP koji ne može zadovoljiti održavanje likvidnosti prema javnom dugu i uz sve to, u očekivanoj mjeri, zadovoljiti javne potrebe.

U tom smislu nije prihvatljiv pristup koji zahtijevaju vlasti Kantona Sarajevo: poštivanje principa mjesta i subjekata plaćanja poreza, koji se ispoljava kao princip korisnosti, po kojem bi se javni prihodi principijelno trošili tamo gdje je potrošnja i nastala.

Ukoliko bi se, u složenoj državi kao što je Bosna i Hercegovina, prihvatilo poštivanje ovih principa, onda bi se brzo postavilo pitanje dalje decentralizacije, raspodjele administrativnih funkcija širom zemlje, novog organizacionog restrukturiranja velikih državnih preduzeća, a sve u funkciji povećanja potrošnje širom Bosne i Hercegovine. S obzirom da se postojećim Zakonom o pripadnosti javnih prihoda vrši vertikalno izravnavanje upotrebom paušalnih koeficijenata, to bi daleko pošteniji pristup bio primjena kriterija raspodjele primijenjene na nivou kantona i JLS, uz namjensko horizontalno izravnavanje.

6. Zaključak

Rad upozorava na važnost izbora ispravnog pristupa fiskalnoj decentralizaciji koja bi odslikavala karakteristike države prema ustavnom uređenju i po ekonomskim perspektivama. Formalno ispunjenje obaveza prema JLS, formalno poštivajući Evropsku povelju o lokalnoj samoupravi u istraživanjima ali ne obezbjeđujući im potrebne finansijske izvore za ispunjavanje njihovih nadležnosti, nije dugoročno održiv koncept. Ustupajući pri raspodjeli jedinica lokalne samouprave poreze koji nemaju izdašnost u mjeri koja će zadovoljiti realne svakodnevne, a pogotovo nerazvojne potrebe, postepeno se gubi i fiskalni kapacitet jedinica lokalne samouprave.

Posljedice su već vidljive ne samo u Bosni i Hercegovini nego i u većini zemalja okruženja. Rastuća nezaposlenost vezana uz mala i srednja preduzeća, na koja sve strategije razvoja polažu najveću nadu, upravo potvrđuju da se ne razvijaju lokalni kapaciteti i da se potrošnja locira u većim centrima, što dugoročno dovodi u pitanje održivosti pa i opstanak lokalnih samouprava.

Postojeći sistem fiskalne decentralizacije u uslovima visokog nivoa stvorenih obaveza dobodi do nezadovoljstva jedinica lokalne samouprave čije finansiranje je zasnovano većinom na raspodjeli prihoda sa jedinstvenog računa. Pri tome, nedostatak vlastitih neporeznih kapaciteta unemogućava razvoj lokalnih samouprava. U takvim uslovima dolazi do nezadovoljstva i zahtjeva za promjenu sistema fiskalne decentralizacije što neminovno izaziva i značajne političke sukobe.

LITERATURA

- [1] Evropska povelja o lokalnoj samoupravi (2015.), Savez općina i gradova BiH
- [2] Faguet, J. (2011.), Decentralization and governance, Economic Organisation and Public Policy Discussion Papers, London School of Economics and Political Science, London, UK
- [3] DeMello, L. R., 2000. "Fiscal Decentralization and Intergovernmental Fiscal Relations: A Cross-Country Analysis", World Development 28 (2), 365-380
- [4] Ekonomski institut (2010.), Analitičke podloge za učinkovitu decentralizaciju u Hrvatskoj, Zagreb
- [5] Hood, C. (1998.), A public management for all seasons? Public Administration, 69: 3-19
- [6] IMF – Government Finance Statistic (GFS) (2003.) – Manual
- [7] Bahl, R. (1999.), Implementation Rules For Fiscal Decentralization, International studies program, Paper presented at the International Seminar on Land Policy and Economic Development, Land Reform Training Institute, Taiwan, November 17, 1998.

- [8] Wallis, J. J., Oates, W. E. (1988.), *Decentralisation in the Public Sector: an Empirical Study of State and Local Government*, Chicago: University of Chicago Press., 6-7
- [9] Claudia Dziobek C., Carlos Gutierrez Mangas C., Phebbly Kufa Ph., *Measuring Fiscal Decentralization – Exploring 33-34, the IMF’s Databases* IMF Working Paper WR 11/ 126
- [10] Radičić, M., Raičević, B. (2008.), *Javne finansije – teorija i praksa*, Beograd: Data Status i Ekonomski fakultet Subotica, 75-77
- [11] *Zakon o pripadnosti javnih prihoda u FBiH* ("Sl. novine FBiH", 22/06; 43/08; 22/09; 35/14; 94/15)
- [12] *Ekonomski institut Sarajevo (2016.), Procjena pozicije Kantona Sarajevo u raspodjeli prihoda od indirektnih poreza u BiH*, Sarajevo, str. 67

THE QUASI-MARKETS AS A MECHANISM FOR STIMULATION THE COMPETITION IN THE PUBLIC SECTOR

Maya Tsoklinova³⁰

Abstract: *The sectorization of the economy, as well as the capabilities of the different economic systems and models to ensure economic development, is widely discussed by a number of researchers. Economic development is a complex indicator. But when it comes to this concept, it is necessary to note something else, namely: stimulating competition in the public sector in order to increase the efficiency of its functioning. The practically significant issue that arises is: How does public sector competition and economic development interact? When considered in this direction, efforts are linked to the need to assess the competition in government programs to ensure growth. The role and impact of competition within the public sector requires the formation of new parameters. The latter create conditions for the development of a quasi-market relationship between consumers and producers of public goods.*

Key words: *quasi-markets, competition, mixed economic system, economic development.*

1. INTRODUCTION

In the development of the quasi-market, the vote of the average voter rather than the mobility of resources is the main mechanism that citizens use to meet the needs of economic development. In this context, it is necessary to clarify that social welfare is reinforced by the ability of governments to change economic growth, which in turn corresponds to the aggregated preferences of citizens. But it should be added here that tax revenues can not immediately materialize for a specific economic benefit to society. In this paper, a special emphasis is placed on the positive effects resulting from the creation and functioning of quasi-markets, which are related to a higher quality of the offered service, increased efficiency in the use of resources (especially financial) and last but not least greater equality between consumers. Attention is focused on the specific features of the quasi-market framework for economic development, which promises to improve the understanding of economic subjects on the links between economic needs, policy requirements and regional development policies. This framework provides a means of integrating and reconciling contradictory approaches and empirical findings on regional development.

2. MODELLING THE NOTION QUASI-MARKET IN THE FIELDS OF THE PUBLIC SECTOR

Within the quasi-market, the public service in question is free of charge or is largely free of charge for its users. Then the state pays to the goods producer [1]. Providers of the agreed service may be private non-profit organizations. But they could also be nonprofits or even public sector organizations. Classical examples of quasi-market policy are vouchers or open enrolment systems in school education. Within the educational voucher system, parents receive a voucher from the state. It costs a certain amount of money, in exchange for sending their children to a particular school, choosing it as a provider of educational services. Then the school sends the refund voucher to the state or agency acting on behalf of the state. Open enrolment is

³⁰ University of Forestry, 10 Kliment Ohridsky Blvd., Sofia 1797, Bulgaria

generally similar, but no vouchers change the situation: parents simply choose the school they want to send their children, and the school receives funds directly from the state according to the number of children enrolled in the school institution. There are experiments with voucher systems in some states in the United States and with open enrolment in New Zealand, Sweden, England and Wales. Other examples include government-funded healthcare systems such as those distributed across many European countries. These patterns of healthcare systems are parts of the Medicare and Medicaid systems in the United States of America, where patients can receive health care services of their choice and the money provided by the government follows the choice. In these alternative electoral models of health, systems or the respective medical institution is burdening its patients, and patients then request a refund from the state, or the facility sends the account directly to the state [2].

3. MECHANISM OF THE FUNCTIONING OF THE QUASI-MARKETS

The organization and functioning of such quasi-market structures do not raise any ethical issues related to users or consumers who pay for services. Services continue to be provided free of charge to users. Of course, this is too simple a picture. In fact, all systems for providing public services, including those involving quasi-markets, have some services that are charged at market or subsidized prices [3]. Even when there are no fees, some allocation problems may arise, as it is likely that non-monetary barriers related to a lack of information hampering access to the benefit of different social groups, are possible to emerge. Also, there may be a two-way payment system or another privately funded system that works alongside the quasi-market. Here, however, it is necessary to place restrictions and on equal terms to focus the research interest on the two main features of quasi-markets that distinguish them from monopolistic government, namely: the availability of consumer choice and competition among suppliers.

State security systems typically include the State which owns and operates the institutions that provide services in a monopoly environment and uses different distribution rules for dissemination to users of these public services [4]. A typical quasi-market functioning in the Bulgarian economic reality is the education sector. Examples include education systems such as those in most Western European countries where the enrolment of a child in a particular state school is determined by the specific capacity of that school, from the area where the family lives. Distributions in the area are determined by different rules such as proximity to the school. In this system, schools do not compete with each other for students or resources. Instead, they are allocated directly by the government (state or local). On the other hand, the size of the budget is determined by staff and facilities. Another typical example in Bulgaria for the formation of a quasi-market is the healthcare sector. Examples of medical care include healthcare systems where patients are referred to a local hospital or more specialized services than basic ones such as primary care. Again, in such systems, the affected suppliers (hospitals or other medical facilities) receive a general budget from the state, which is largely independent of the quantity or quality of the provided services. By reason of this, in both cases it is necessary to specify that the analysis is carried out in an overly simplified situation. In most government systems there may be some administrative response, such as a turn-down in the quality of school or hospital services, or a drop in the number of users in order to reassess their budget. And in this exemplary situation, there are no further restrictive conditions to isolate some key ethical concerns about the existence or absence of competition between consumers and producers of these specific goods [5].

The liberal justification for the quasi-market development is that inherent consumer choice in the quasi-market is good in itself. In summary, this means that the chosen types of decisions

are an essential element of personal freedom, and freedom itself is synonymous with "good". Parents should be free to send their children to their school they have chosen and patients have the freedom to choose their own doctor or healthcare provider. Having the freedom to make choices in such key areas is good, because such freedom is inwardly desirable. The fact is that monopoly systems for providing public services are not enough to make these systems ethically worse, at least in this respect. For those who do not accept the idea that freedom of choice is a natural good, there are also instrumental or subsequent arguments about the influence of consumer choice on the sense of autonomy and well-being of the individual.

To meet the needs and wishes of users, it can be seen as a key element of adhering to "deliberate and target consumers" and offering consumers a choice of supplier is obviously part of this. Whatever is the status of the role of the consumer on quasi-markets, the consumer is indeed able to behave as a deliberative and target agent, whereas in the distribution of the state monopoly this possibility is impossible to realize. In addition to the arguments for autonomy in favour of consumer choice, it is possible to mobilize a utilitarian argument: the one that affects the influence of choice on the level of well-being or utility for the individual [6]. Here, it is useful to mention the achievements of psychological theories of motivation. These theories define the two factors that motivate individual behaviour and satisfaction, the utility or the sense of well-being that people derive from this behaviour.

With respect to the factors that motivate behaviour, the theory distinguishes between autonomous actions and those that are perceived as controlled or influenced by external factors. Autonomous actions happen when people do things because they find them interesting, pleasant or important. Controlled actions arise when individuals are motivated to implement them from external factors such as regulations, family pressure, and systems involving external awards or penalties. In terms of satisfaction, a number of researchers argue that autonomous actions provide the highest degree of satisfaction or well-being. Controlled action can be as motivated as self-activity, but the quality of experience and performance is not as good when people are controlled than when they are autonomous. Therefore, their sense of well-being is less.

By customizing the consumer choice of educational or healthcare services, the choice of producer of these services provides more opportunities for self-action than the simplified distribution of the above-mentioned public service providers through a bureaucratic mechanism. In this way, their welfare is improved. Considering that welfare increases is desirable at least for utilitarian function, and if the choice is properly exercised in order to

Maya Tsoklinova graduated in 2009 from the University of National and World Economy, Sofia, specialty "Economics of Tourism" - Master degree of Economics. After winning candidate



doctoral competition since 2010 is Ph.D. student at the Department of Economics of Tourism in University of National and World Economy. Early defended Ph.D. thesis – "Influence of leisure on tourism". Since January 2013 is Ph.D. in Economics, in professional field 3.8 "Economics and Management" (Tourism). In 2013, she joined the University of Forestry as a part-time assistant professor. In 2014 won a competition for chief assistant professor at the Department of "Economy" at the University of Forestry. Lectures and leads seminars in courses:

- *Microeconomics.*
- *Economics of the Public Sector.*
- *General Economic Theory.*
- *Tourism Markets.*
- *Management Innovation in Alternative Tourism.*

increase the utility, this may provide additional justification for replacing state distribution with consumer choice [7]. But what if the choice offering does not improve well-being? A number of researchers in this area argue that when it comes to consumption of consumer goods, consumers often find the excessive choice unsatisfactory and disincentive. In this line of thought, additional research related to the consumer choice psychology proves that the choice offers the possibility of regret. Therefore, the bigger is the choice, the greater is the likelihood that the particular made choice will be disappointing.

While it is possible to formulate a liberal argument in favour of competition (qualified public goods suppliers should have the right to compete in each market that they choose to), the strongest arguments for the competition of public goods suppliers inherent in quasi-markets are mostly utilitarian. Starting from the well-known and standard theoretical concepts of competition, it is necessary to mention that through a competitive mechanism involving public goods producers, a higher quality of services is achieved and an efficient allocation of resources is stimulated. In this line of thought, it is necessary to specify that both the positive effects of public sector competition, and in particular the provision of public services, affect individual well-being, and so increasing it. The links between quasi-market competition and these concrete consequences are subject to wide debate and are related to the introduction of fundamental issues.

4. CONSUMER CHOICE, COMPETITION, QUASI-MARKET: EFFECTS AND RESULTS

Consumer choices and competition between public goods producers are geared towards a higher quality of service delivery and greater resource efficiency by manufacturers due to the incentives they provide to competing suppliers to improve their performance [8]. If users that receive poor quality services from specific providers can opt for other alternative service providers and if, as with quasi-market systems, the money follows the choice, and then the respective suppliers would have a strong incentive to provide a higher quality service. Otherwise - they will have to leave the market and get out of business. Similarly, all suppliers have an incentive to be effective, that is, to generate the highest possible quality of the produced product. On the other hand, those that are relatively inefficient will provide lower quality services, higher costs, and will therefore generate a smaller positive financial result. The above situation will lead to only one outcome: loss of market positions and future bankruptcy.

All this may be in contrast to the monopoly systems for providing public services. Ineffective or low-quality vendors have no direct incentive to improve performance. If a school or hospital is aware that unsatisfied users have no place to go and repeat their choices, despite the poor quality of the services offered, these public service providers will continue to receive the same level of funding regardless of the level of satisfaction with the quality of the service [9]. In this way they continue with ineffective and unfair market practices. Monopolizing the provision of public services eliminates direct incentives to improve the quality of the offered services.

There are also arguments about the distribution of utility and well-being among the consumers. Practice has shown that monopoly systems are often in favour of a significant accumulation of capital. If the enrolment in school depends on the proximity of the place of residence to the school, then families can buy houses near their chosen school, thereby stimulating house prices and unequal social attitude of society and the state towards families with lower incomes [10]. If more demanding patients do not like the prospect of being transferred to the local hospital then it is necessary to persuade the GP to send them to another hospital that they consider to be

of higher quality. In contrast, the introduction of a quasi-market gives those poorer groups of society a sort of form of power. Therefore, if we have to summarize the positive consequences resulting from the formation and functioning of the quasi-markets, they are related to a higher quality of the offered service, increased efficiency in the use of resources and to the greatest extent the financial resource, and not the lastly, a greater level a greater equality between consumers [11]. All these positive effects depend on certain conditions. They can be grouped as follows:

availability of alternative providers from which consumers can choose;
 existence of a system to ensure that new producers can enter the quasi-market and that the inefficient will leave it;
 consumers should have good information about the quality and to be in a good position to use it in order to be able to choose correctly;
 producers must be motivated by the desire to generate profitability and efficiency in their business;
 selection of suppliers should be limited.

5. CONCLUSION

Whether these conditions are actually implemented and, therefore, whether quasi-markets are better in terms of quality, efficiency and equity than other methods of providing services is a widely discussed topic, and they are depending on a number of external and internal conditions and factors. These are issues that can only be solved through empirical research. For the purpose of this report, it is sufficient to note that if quasi-markets prove to be better in terms of other forms of public service provision, as in many cases they are more efficient and qualitative, this would provide additional ethical justification for consumer choice, which in turn reflects on the choice of the entity providing the specific public service. Last ethical concern concerns the motivation of producers. It is often argued that competitive supply is less ethical than monopoly provision because of the impact of the first on the manufacturer's motivation. The topic of quasi-markets and their place and role in the modern mixed economic system is becoming serious and requiring great attention, which is supposed to be expanded and further developed in the next research.

REFERENCES

- [1] Даскалова, Н., и др. Реформите и приватизацията в здравеопазването – социални и икономически последици в България. Мрежа за глобална политика. София, ИССИ, 2005, с. 69.
- [2] Делчева, Е., Здравният икономикс. С., Унив. изд. „Стопанство”, 1994, с. 241.
- [3] Делчева, Е., Икономиката на здравеопазването като научна дисциплина. Здравната реформа в България. Сб. лекции I ч., МЗ, ЕС, прогн. PHARE, Македония прес, 1997, с. 109-124.
- [4] Clingermayer, J., Feiock, R. (2001). Institutional constraints and policy choice: An exploration of local governance. Albany NY: SUNY Press, pp.43-67.
- [5] Feiock, R. C. (2001). The transaction cost theory of federalism. Paper presented at the meeting of the Southern Political Science Association, Atlanta GA, pp.132-145.
- [6] Feiock, R. C., Carr, J. (2001). Incentives, entrepreneurs, and boundary change: A collective action framework. *Urban Affairs Review*, 36, pp. 382-405.
- [7] Angus, M. (2003). School Choice Policies and Their Impact on Public Educators in Australia. In D. N. Plank and G. Sykes (Eds.), *Choosing Choice: School Choice in International Perspective*, New York: Teachers College Press, pp. 112-142.

- [8] Dronkers, J. (2004). Do Public and Religious Schools Really Differ? Assessing the European Bearer, P., Glomm, G. and Ravikumar, B. (2000), On the political economy of means-tested education vouchers, *European Economic Review*, Vol. 44, pp. 904-915.
- [9] Bradley, S. and Taylor, J. (2002) The effect of the quasi-market on the efficiency-equity trade-off in the secondary school sector, *Bulletin of Economic Research*, Vol. 54, pp. 295-314.
- [10] Mayston, D. (2007) Competition and resource effectiveness, *Manchester School*, Vol. 75, pp. 47-64.
- [11] Feiock, R. C., Kim, J. (2001). Form of government, administrative Organization, and economic development policy. *Journal of Public Administration Research and Theory*, 11, pp. 29-49.

EARLY JOB INSECURITY AND UNEMPLOYMENT: A THEMATIC ANALYSIS OF INTERVIEWS WITH TWO GENERATIONS IN BULGARIA

Veneta Krasteva³¹

Abstract: *In this paper, we present the subjective experience of unemployment and job insecurity of interviewed people from two birth cohorts in Bulgaria. Based on thematic analysis of the gathered information, we identify five themes revealing the interviewee's perceptions of their capabilities of action and choice when entering the labour market – the challenges associated with economic crisis; the impact of the level and type of education; the role of employers; the importance of gender; the source of support. The article concludes with a summary of results and a discussion of directions for future research.*

Key words: *early job insecurity, youth unemployment, subjective experience*

INTRODUCTION

The problems of unemployment attract the attention of researchers who primarily use quantitative research methods [1], which “do not provide the level of depth and nuance available in qualitative studies” [2: 256]. This shortcoming can be overcome by integrating qualitative methods into the study of unemployment [1: 339].

In this article, which is based on thematic analysis, one of the main qualitative methods, we will present the subjective experiences and perceptions of job insecurity and unemployment of people from two birth cohorts in Bulgaria, who have entered the labour market in periods of economic crisis. The research question discussed here concerns how the interviewees perceive their own situation and capabilities for action and choice when entering the labour market in times of economic hardship marked by a high level of unemployment and job insecurity.

Based on the conception that “thematic analysis is a method for identifying, analysing, and reporting patterns (themes) within data” [3], we have identified five themes, which will be discussed below. These are not all the identifiable themes related to the interviews, but only those that are pertinent to the research question.

THE SAMPLE

The information used was obtained from 27 life-course interviews conducted in Bulgaria³² in the framework of the Horizon 2020 project “Negotiating early job insecurity and labour market exclusion in Europe” (Negotiate)³³. The respondents are from two birth cohorts – people born in 1970-75 and in 1990-95. The choice of these two groups is based on the presence of economic and political crisis in Bulgaria at the time when the young people of these generations were

³¹ Institute for the Study of Societies and Knowledge at Bulgarian Academy of Sciences, Sofia, Bulgaria

³² In addition to Bulgaria, interviews were conducted in Norway, UK, Greece, Czech Republic, Poland and Germany. The total number of the interviews is 209.

³³ I would like to thank my colleagues from the Bulgarian team for all their efforts in implementing the Negotiate project and for the useful discussions that we had while working together.

entering the labour market – respectively, the fall of the Communist regime and the transition to market economy for the first cohort, and the economic and finance crisis starting in 2008 for the second cohort. All interviewees had experienced long periods of unemployment by the age of 25 years. According to the selection criteria, the informants have an upper secondary, or lower, level of education at the time of entry into the labour market. The fieldwork was conducted between May 2016 and September 2016.

The sample is not representative, but the individual life-course approach is certainly relevant to themes such as transition from school to employment, the subjective experience of unemployment, and the interviewees' assessment of their situation. In order to preserve the anonymity of the interviewees, in this text we will use an acronym followed by the letter F or M (for gender), level of education (LE, ME, HE-low, middle, high education), current occupation (U, NCE, TE, SE – unemployed, non-contractual employment, temporary employment, secure employment).

THE COHORT BORN IN THE 1970s

CHALLENGES ASSOCIATED WITH THE ECONOMIC CRISIS

All the respondents from this generation have strongly felt the impact of the economic and political changes that occurred after 1989. Most of the interviewees qualify the changes as negative, for it had taken them greater effort to find employment, which was no longer provided by the state, and hence their insecurity had increased. The changes that occurred in the time of democracy had a very strong impact on Lyuba's labour market realization:

“Democracy, it totally ruined us. There's nothing to hide. Before [the times of] democracy you could find a job everywhere regardless of your education, regardless of your qualifications, and so on, and whether you have a degree in something and things like that... it's hard for everyone, not just for people like me. It's hard for so many people.” (Lyuba, F, LE, TE)

THE ROLE OF DIFFERENT LEVELS AND TYPES OF EDUCATION

Most of the interviewees who had left the education system early on, believe education is important for finding a job, especially in the period after 1989. People with secondary education have also had difficulties finding a job. Kalina (F, ME, U) for example has a secondary education but for more than a year she could not find work after graduating. This situation led her to realize her completed education was insufficient to get her employment in her native city.

Veneta Krasteva has bachelor and master degree, both in sociology, from the University of Sofia. PhD degree (2009) in sociology is from the Institute of Sociology at Bulgarian Academy of Sciences. Since 2010 she is a chief assistant professor at the Institute for the Study of Societies and Knowledge (ISSK), department “Public Policies and Social Changes”. Since then she has taken part as researcher in various projects that explore themes like: youth in transition countries (2014-2015); new forms of inequality (2011-2014); European practices for inclusion in the development of social services in Metropolitan Municipality (2010-2011), opportunities for a fuller and more effective use of EU funds (2012-2014), etc. Currently she is a member of the Bulgarian teams part of the Horizon 2020 projects: „Negotiating early job-insecurity and labour market exclusion in Europe” (NEGOTIATE) and “Social Exclusion of Youth in Europe: Cumulative Disadvantage, Coping Strategies, Effective Policies and Transfer” (EXCEPT).



Those who had graduated from vocational or technical high schools shared that, after 1989, with the introduction of the market economy, it became hard for them to find employment in their specialty, as the enterprises working in that sphere of activities had been shut down and offered for privatization.

“Since democracy, factories got shut down, you can't be sure anymore that when you study something there's no guarantee that later you'll have a job, they shut down the places for my degree, what I've studied was also dropped from school [curriculum]. In '89 when you study something and after that you have a minimum five- year contract in a factory, and when your contract is over you have some sort of work experience.”(Gerasim, M, ME, U)

VIEWS ON THE ROLE OF EMPLOYERS:

Some interviews show that respondents have mistrust in employers, based on past experience of dishonest practices on their part. This may be considered one of the factors that reduce the active search for employment on the part of the respondents, who refer to cases like employers not paying social insurance contributions, delaying payment of wages, or not paying at all:

“He runs a hotel, he does not want to make insurance payments, he has hired retired women and pays them in cash.” (Evdokiya, F, ME, TE)

THE IMPORTANCE OF GENDER

Many of the interviewed women indicated difficulties in finding satisfying employment. Most often, these difficulties were related to raising children or caring for other family members, but were also occasioned by discrimination on the part of the employers. Lyuba had difficulties balancing work and family life, especially in connection with caring for children or for her sick mother. As a result of these pressures, she dropped out of secondary school and the range of her job opportunities was narrowed:

“...the many commitments to the children and family. My mother fell sick, right, she was bound to a wheelchair. There was no one to care for her and I had to leave education and everything, so that there would be someone to care for her and the children, because they were small.”(Lyuba, F, LE, SE)

SOURCES OF HELP AND SUPPORT

State support

Most of the respondents from this age cohort had received financial assistance from the state: unemployment relief and/or social assistance for raising children. Some respondents had taken advantage of the available programmes for providing jobs and/or retraining for the unemployed. Despite this, there is an evident lack of trust in policies related to assistance to the unemployed and increasing the employment rate. Respondents assessed the measures undertaken by the state were insufficient. In some interviews, the respondents frankly expressed their disappointment in the activities of the Employment Offices, which they qualified as insufficient or inadequately targeted.

Deeply disappointed, Olga says that, while unemployed, she got no help from the office: *“I was not offered any work. Nor did I get any assistance, no social benefits, nothing. I got fed up with them and told them I simply want to get a job, but they say, we have no work for you. So I got fed up with that (...)”(Olga, F, LE, U)*

Family support and informal networks

Almost all of the interviewees, during periods of unemployment, had received financial and moral help from their parents. The closest circle of friends and neighbours also played a significant role. Frequently, the respondents had found temporary work through friends and acquaintances; direct contact with employers were rarely sought. Kliment assesses the support he received from his parents as quite considerable and reliable: *“Yes, they gave me support, but for a day, or two, or a month for example... mostly for the children, as for me... everything for the children.”* (Kliment, M, ME, NCE)

THE COHORT BORN IN THE 1990s

CHALLENGES ASSOCIATED WITH THE ECONOMIC CRISIS

Some of the interviewees from the younger cohort did not express concern about the financial and economic crisis that became more perceptible in Bulgaria in 2009. They feel it has not had a significant impact on their work path, since finding a suitable job was not easy even before.

However, many of the respondents think that changes which occurred after the crisis had a very strong influence on the young people’s success on the labor market: *“I mean, the financial crisis drowned us, I mean, since 2008 until now I can not find work and there are no jobs. Before it was much better ... (thinks about it), each season I worked as a lumberjack, I told you, I could make 1000, 1500 leva for the season. And 1,500 leva was good money, enough to make a living, but today I hardly make 700 leva. After 2008 everything was cut short and life has become much more expensive. Whatever you buy, whatever you do, everything is expensive.”* (Emil, M, LE, NCE)

In regard to the economic crisis and its consequences, we have identified a strong negative attitude toward the migrants in Bulgaria. About immigration and the entry of foreign workers in Bulgaria Desislava, for example, points out that it affects the situation in the labor market. She believes that the state provides much more work and financial contributions of immigrants and refugees, compared with the Bulgarians and finds it unfair: *“A refugee now takes about 1,200 leva, as I heard on the news. A worker like me takes 300-400 leva and it is not fair to pensioners and children ...”* (Desislava, F, ME, U)

THE ROLE OF DIFFERENT LEVELS AND TYPES OF EDUCATION

The young respondents believe that suitable work cannot be found if one lacks adequate education. Nadya’s job search experience has convinced her it is difficult to find a job when one lacks an education:

“I have looked for jobs in many places but no one will take you without education, they either want you to have education or experience, even for menial jobs ... you know, even to be a hand in a warehouse. And also, you know, without education you do not have enough motivation or self-esteem. You have to have some certainty and that’s why education [is important].” (Nadya, F, LE, U)

However, in itself, an adequate education does not guarantee entry in the labour market. Many respondents shared their concern that, even with an education, it would still be difficult to find employment, especially in the specialty in which they were studying. Atanas has enrolled in higher education, and yet he says: *“In Bulgaria, in my opinion, even if you have an education,*

it would still be very hard to find a good paid job. I don't know... abroad it's different..."
(Atanas, M, ME, TE)

The youths who have graduated from vocational or technical high schools feel uncertain they can apply in practice what they have studied in theory at school. The study registered the respondents' dissatisfaction with the training received in Bulgarian universities and willingness to study abroad.

VIEWS ON THE ROLE OF EMPLOYERS

The lack of professional experience is a strong obstacle to finding a job. The respondents feel there is a discrepancy between their subjective personal possibilities due to young age and the objective requirements of the labour market - the demand for people with job experience.

"Even for a low-skilled job like a car wash, the employer requires at least six months of experience." (Dragan, M, ME, U)

The interviews reveal the importance of the so-called "weak ties": respondents had more often found employment through personal contacts.

THE IMPORTANCE OF GENDER

The importance of gender in relation to finding employment is felt mostly by young mothers. During the period of unemployment Silvia connected with different employers, but says she has been repeatedly refused and managed to find a job very difficult. The refusals by employers are based on that the interviewee has a small child: *"We cannot accept you, they say, because you have a small child, we are looking for one to work on shifts and there is no way a with a young child to start work, so that you will constantly be out of work and this was their excuse. Because of the child, yes. And no one wanted me to work"* (Silvia, F, LE, TE)

SOURCES OF HELP AND SUPPORT

State support

For the young people the Employment Office cannot help them for finding work. The respondents indicate the Employment Office offers low-paid jobs and positions that do not match their individual needs and skills. Darko shares: *"...there were such propositions, but...well they are not acceptable... both in terms of the salary and the work itself ... for instance, jobs like cleaning and that sort of thing There is no communication at all, they simply check off the activity as done; in my opinion, it is not the officials themselves who are to blame, but the system itself is like that."* (Darko, M, HE, SE).

Even though they are entitled to taking part in subsidized employment programmes and in employment programmes for youths up to the age of 29, only a small share of the interviewees know about these possibilities, and those who have taken part do not believe the programmes provide a solution to the problem of job insecurity, mainly in view of their short duration and the low pay they offer.

Family support and informal networks

The family is of major importance for youths in their transition to adulthood since it provides them with financial and moral security. As they seek appropriate work and realization, the youngest group of respondents tend to postpone leaving the parental home. Those who had chosen to pursue their university studies in another city were physically separated from home but continued to receive financial support from their parents, especially in the first year of their studies. Parents also help them find employment.

CONCLUSION

Although the respondents belong to two different birth cohorts, in respect to their experience and perceptions of unemployment and job insecurity, the similarities between them are greater than the differences.

The economic crisis in the years after 1989 had a very strong impact on the interviewees from the first cohort. Some of the younger interviewees, to the contrary, do not have the subjective feeling the financial crisis has affected their situation in any way, simply because the economic situation in Bulgaria was already bad before the crisis. However, other young people think that the crisis is the reason for the lower wages and the lack of jobs. Here we identified a negative attitude toward the migrants.

We observed that the interviewees valued education but mostly in terms of just having a diploma, and not with regard to the specific specialty they are trained for. This fact is related in some degree to the characteristics of the labour market in Bulgaria, with its vertical and horizontal education-job mismatches.

Another finding yielded by the interviews is that passive behavior in relationships with employer is more strongly present in the older cohort. In general, the job seekers in Bulgaria do not consider themselves the active party in these relations and rarely contact employers to offer their skills. When seeking employment, the respondents rely mainly on informal contacts.

It is more difficult for women to find employment, especially if they have a young child. Women's attempts and desire to continue their education or training are often frustrated by commitments to raising children or caring for the family.

Support coming from the family has a very strong impact in both generations; it is important as a form of social capital for finding a job, and as providing moral support and security in periods of unemployment.

The themes discussed here are connected with only a small part of the information obtained collected in the course of our study. The information drawn from the interviews not only enables to explore the subjective meanings of unemployment but also makes it possible to examine the impact of job insecurity on the well-being and health of unemployed people, and to compare the expectations of job seekers with those of employers. Some themes that have already been studied in the framework of the project Negotiate are: scarring signals of early unemployment in the professional career [4], the subjective consequences of unemployment for well-being [5], and for social trust [6], the impact of unemployment on the decision to leave the parental home and create a family of one's own [7].

Further research is needed on the strategies that young people undertake to tackle the problem of unemployment. The findings of such studies would have direct implications for public policy, as it would be possible to compare the subjective efforts to tackle unemployment with the objective efforts made by the state. Moreover, the young people's assessment of the effects of youth policies is the first step to a real evaluation of the efficiency of state efforts to alleviate the problem of youth unemployment and job insecurity.

REFERENCES:

- [1] Pernice, R. 1996. Methodological Issue in Unemployment Research: Quantative and/or Qualitative Approaches? *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, 69 (4): 339-349.
- [2] Blustein, D., Kozan, S., Connors-Kellgren, A. (2013) Unemployment and underemployment: A narrative analysis about loss, *Journal of Vocational Behavior*, 82, 256–265.
- [3] Braun, V. and Clarke, V. (2006) Using thematic analysis in psychology. *Qualitative Research in Psychology*, 3 (2). pp. 77-101.
- [4] Hyggen, C., C. Imdorf, D. Parasnanaglou, S. Sacchi, R. Samuel, U. Luxembourg, R. Stoilova, L. Shi, A. Yfanti, G. Yordanova. (2016) “*Understanding unemployment scars: A vignette experiment of employers' decisions in Bulgaria, Greece, Norway and Switzerland*”, Negotiate working paper № 7.2.
- [5] Buttler, D., Michoń, P., Ayllon, S., & Zuccotti, C. (2016). *Understanding the subjective consequences of early job insecurity in Europe*, Negotiate Working Paper D 4.3.
- [6] Tolgensbakk, I., Vedeler J. S., & Hvinden, B. (2017) *Youth unemployment and the consequences for life satisfaction and social trust in seven European countries*, NEGOTIATE Working Paper D. 4.4.
- [7] Ayllón, S. (2014) Youth poverty, employment, and leaving the parental home in Europe, *The Review of Income and Wealth*, 61(4), 651-676



Acknowledgement: This article was prepared in the framework of the NEGOTIATE project, which is funded by the European Union's Horizon 2020 Research and Innovation Programme under Grant Agreement No. 649395. <http://negotiate-research.eu>

MATRIČNI ASPEKTI EFEKATA OSIGURANJA PRINOSA U VOĆARSTVU KAO PREDUSLOV MEĐUNARODNE TRŽIŠNE KONKURENTNOSTI

MATRIC ASPECTS OF EFFECTS OF INSURANCE IN THE FOODSTUFF AS A PRESENCE OF INTERNATIONAL MARKET COMPETITIVENESS

Mirjana Landika
Vanja Sredojević³⁴
Radmila Bojanić³⁵

Sadržaj: *Agrobiznis predstavlja područje poslovne aktivnosti gdje je koncept poslovne efikasnosti uslovljavljen i determinisan spektarom faktora koji nisu u ingerenciji donosioca odluke. Pokretanje intelektualnog kapitala omogućava saznavanje budućih okolnosti poslovanja, a zasniva se na potencijalima teorijskih modela koji predstavljaju moćno oruđe u postupku prevodenja nesigurne budućnosti u opravdano i utemeljeno poslovno očekivanje. Mogućnost izgradnje proizvodno – korisničke mreže na globalnom tržišnom nivou, dugoročno, osigurava poslovnu stabilnost, adekvatnu stopu prinosa na uloženi kapital, i značajnu konkurentsku prednost.*

Ključne riječi: *matrica plaćanja, efekti osiguranja prinosa, uslovi neizvjesnosti, proračun profitabilnosti*

Abstract: *Agribusiness represents an area of business activity where the concept of business efficiency is conditioned by a determined spectrum of factors that are not in the discretion of decision-makers. The launch of intellectual capital enables the knowledge of future business circumstances and is based on the potentials of theoretical models that represent a powerful tool in the process of translating the uncertain future into a justified and established business expectation. The ability to build a product - user network at the global market level, in the long run, ensures business stability, an adequate rate of return on invested capital and a significant competitive advantage.*

Key words: *payment matrix, yield insurance effects, uncertainty conditions, profitability calculation*

1. UVOD

Poslovna područja brojnih djelatnost, tržišnih prostora zemalja u tranziciji i/ili područja zahvaćenih opštom ekonomskom krizom, bremenita su nedostatkom kapitala, deficitarnom institucionalnom podrškom, oskudnim fondusom znanja i kritičkim odnosom prema adekvatnim menadžerskim kompetencijama.

³⁴ Panevropski univerzitet „Apeiron“, Banja Luka, Pere Krece br.13, Bosna i Hercegovina

³⁵ M:tel Banja Luka, Ivana Franje Jukića br.1. Banja Luka, Bosna i Hercegovina

Analizirani poslovni ambijent pretežno ispunjava sve prethodno navedene kategorije i zahtijeva suptilno balansiranje u postupku usaglašavanja troškova optimizacije i podizanja nivoa performansi procesa proizvodnje.

Potreban osvrt na specifičnosti zahtijeva analiziranog polja poslovne aktivnosti omogućava značajnije beneficije i izreženiju korespondentnost modeliranih informacija potrebama analiziranog sistema.

Postupak modeliranja predstavlja integralni proces analize poslovnog sistema u kontekstu i korelacionoj povezanosti sa poslovnim ambijentom čiji je dio. Uspješnost modelskog pristupa projekciji i korekciji poslovnih rezultata u pravcu željenih, tačnije najboljih mogućih predominantno je uslovljena saglasnošću originala i njegove modelske projekcije.

Menadžerske kompetencije naglašavaju odgovornost za ostvarene poslovne rezultate, što je ključni faktor poslovnog uspjeha u poslovnim sistemima kod kojih se preduzetnik, menadžer i vlasnik objedinjuju u jednom licu. Vlasnici kapitala, prirodnih ili drugih proizvodnih resursa, kao i specifičnih stručnih ekspertiza, pored želje i namjere da optimalno komponuju izlazni vektor, onemogućeni su značajnim nedostatkom i/ili nesvjesnošću značajnog udjela menadžerskih kompetencija za ostvarivanje istog.

Dominantan uticaj na poslovnu efikasnost prostora agrobiznisa uslovljavaju faktori koji svojim oblikom, intenzitetom, kompozicijom i vjerovatnoćom nastanka uslovljavaju vrijednost poslovnog rezultata, a na čiji nastanak, pojavni oblik, te vrijednost donosilac odluke ne može uticati.

2. AKTUARSKI ASPEKTI EKONOMSKE EFIKASNOSTI VOČARSKE PROIZVODNJE

Obračun sadašnje vrijednosti dvosmjernih novčanih transakcija u određenom vremenskom periodu na ekvivalentne vrijednosti, zahtijeva uvažavanje specifičnosti predmeta osiguranja, uvažavajući i aspekte adekvatne predikcije nastupanja događaja koji su predmet prevencije. Navedene aktivnosti obuhvataju respektovanje teorijsko - pragmatičnih principa finansijske matematike, u postupku izračuna sadašnje vrijednosti novčanih tokova, kao i teorije vjerovatnoće i zakona velikih brojeva, u postupku izbora modela predikcije osiguranih događaja.

Mirjana Landika, vanredni profesor, magistrirala i doktorirala (2010) na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Banja Luci. Od 2006. zaposlena na Panevropskom univerzitetu Apeiron u Banja Luci kao asistent (2006-2007), viši asistent (2007-2010), docent (2010-2015) i vanredni profesor (2015-) gdje trenutno predaje više predmeta iz užih naučnih oblasti: Aktuarstva, Ekonometrije, Operacionih istraživanja i Statističke analiza. Angažovana u svojstvu mentora na više diplomskih i master radova. Autor je pet naučnih knjiga i više od 25 naučnih i stručnih radova i učesnik je na većem broja nacionalnih i međunarodnih naučnih konferencija. Član je Upravnog odbora PU Apeiron i Savjeta za provođenje Povelje o unapređenju nauke, obrazovanja, uslova studiranja i ukupnih odnosa na univerzitetima Republike Srpske,.



Osiguranje obuhvata niz aktivnosti kojima se omogućava i realizuje ekonomska prevencija funkcionalnih i egzistencijalnih performansi poslovnih sistema u odnosu na moguće nuspojave poslovanja i/ili sistemskog okruženja. Drugim riječima, osiguranje možemo definisati kao uslužnu djelatnost u okviru koje se vrši zaštita imovine i lica od posljedica neželjenih događaja, čime se obezbjeđuje potrebna sigurnost u odgovarajućim oblastima privrede i društva [1]. Osiguravajuće aktivnosti zahtijevaju trenutna finansijska ulaganja kao prevenciju budućih finansijskih izdataka koje potencijalno narušavaju vitalnost sistema a rezultat su slučajnih događaja, a uključuju ekonomsku, pravnu i tehničku dimenziju.

3. SPECIFIČNOSTI POSLOVNOG USPIJEHA U OBLASTI VOĆARSKE PROIZVODNJE

Voćarstvo obuhvata poslovnu djelatnost, kod koje poslovni uspijeh iskazuje i mjeri kvantitetom i kvalitetom uroda, što je pored velikog broja determinističkih faktora, koji se prvenstveno odnose na sortiment, starost zasada, kvalitet zemljišta, mašinske i manuelne radove (okopavanje, orezivanje, mulčiranje...), zaštitu od štetočina u raznim fazama vegetacije.

Pored navedenih i sličnih determinističkih faktora, na kvalitet i kvantitet uroda, u nekim slučajevima, presudan uticaj imaju stohastički faktor, kao što su klimatske (ne)prilike, poput grada i/ili mraza u fazi cvjetanja ili rane vegetacije. Stohastički faktori imaju značajan, u nekim slučajevima i presudan uticaj na kompoziciju izlaznog vektora, ali nisu pod kontrolom donosioca odluke, za razliku od determinističkih koji su u potpunosti pod kontrolom donosioca odluke.

Neiscrpnu inspiraciju i napore donosioca odluke da predvidi, utiče ili prevenira posljedice stohastičkih faktora, kao i istraživačko – razvojni naponi omogućavaju određene modele zaštite ili sanacije njihovih konsekvenci. Moguće je izdvojiti protivgradne mreže i sistem za orošavanje kao preventiva, te zaključivanje ugovora o osiguranju uroda kao ekonomsku sanaciju posljedica najčešćih klimatskih nepogoda na geografsko – klimatskom području obuhvaćenom istraživačkim projektom.

Istraživački problem sadržan je u izboru adekvatne selekcije prevencije, kao što je integralno razumijevanje i adekvatan odabir modela osiguranja, uz uvažavanje monetarnih posljedica iskazanih u matricnoj formi. Kompleksnost pristupa sadržana je u činjenici da modeli prevencije i sanacije uticaja stohastičkih faktora zahtijevaju značajna finansijska ulaganja sada radi eventualnog ostvarivanja budućih benefita, sa jedne strane, te nesigurnu tržišnu poziciju gotovih proizvoda, permanentni finansijski deficit, kao i nedostatak menadžerskih kompetencija poslovnih sistema, sa druge strane. Dodatan balast odnosi se na nepovjerenje u dosljednost poslovnih sistema koji plasiraju modele prevencije na analiziranom tržišnom

Vanja Sredojević
magistrirala i doktorirala
(2016) na Fakultetu
poslovne ekonomije
Panevropskog univerziteta
Apeiron, Banja Luka.

Na PUA Banja Luka, od
2009. godine angažovana
kao asistent (2009-2012) i viši asistent
(2012-2016) na predmetima iz oblasti
Marketinga i Međunarodne ekonomije.

Trenutno zaposlena - docent je na Fakultetu
poslovne ekonomije, PUA u Banja Luci i
predaje na više predmeta iz oblasti
Marketinga i Međunarodne ekonomije.
Autor i koautor većeg broja stručnih i
naučnih radova i učesnik na više nacionalnih
i međunarodnih naučnih konferencija.
Tehnički sekretar je naučnih konferencija
Powercomm -Moć komunikacije.



segmentu, kao i na neadekvatnu i nedovoljnu institucionalno – regulacionu podršku navedenom sektoru.

4. MATRIČNA FORMA ISKAZIVANJA I ANALIZE EKONOMSKE ISPLATIVOSTI PREVENTIVNIH MODELA U VOĆARSKOJ PROIZVODNJI

Donošenje upravljačkih odluka na bazi nepotpune informacije zahtijeva upotrebu adekvatne metodologije modeliranja sistema, čije performanse imaju visok stepen saglasnosti sa modelom koji se koristi na posmatranom zadatku.

Saglasnost modela sa realnim sistemom mjeri se i iskazuje stepenom obuhvatanja strukture i funkcionalnih karakteristika realnog sistema odabranim modelom. Konsekvence njihove (ne)saglasnosti imaju karakter ireverzibilnosti i značajne monetarne posljedice, čime se naglašava značaj adekvatne modelske projekcije, kao i predikcije poslovne budućnosti modeliranog sistema.

Potencijal matričnog iskazivanja poslovnih rezultata sa aspekta monetarnog konfrontiranja osiguravajućeg portfolija sa potencijalnim slučajnim događajima koji su predmet prevencije. Matrična forma opisane upravljačke situacije podrazumijeva da se logički povežu očekivani poslovni ishodi sa akcijama donosioca odluke i potencijalnim slučajnim događajima.

Analizirani upravljački konflikt obuhvata akcije donosioca odluke u smislu izbora modela osiguranja nasuprot potencijalnih slučajnih događajima koji su predmet prevencije. Akcent analize su slučajni događaji, vjerovatnoća njihovog dešavanja i njihove monetarne posljedice u odnosu na poslovni sistem čiji poslovni ishod projektujemo.

5. MATEMATIČKI ASPREKTI KOREKCIJA POSLOVNIH STRATEGIJA U KONFLIKTNIM SITUACIJAMA

Matrica plaćanja (cijena) predstavlja adekvatan instrument matematičke analize konfliktnih situacija, a upošteno se iskazuje u obliku:

$$M = A_i \begin{matrix} S_j \\ [m_{ij}]_{n \times n} \end{matrix} \quad i = \overline{1, n}; j = \overline{1, m} \quad (1)$$

Matrica plaćanja (M), podrazumijeva plansku konfrontaciju svih raspoloživih strategija donosioca odluka označenih kao A_1, A_2, \dots, A_n i njihov broj prilagođavamo konkretnoj upravljačkoj situaciji, sa potencijalnim stanjima prirode označenih kao S_1, S_2, \dots, S_m čiji broj, takođe, prilagođavamo konkretnoj upravljačkoj situaciji. Matrica plaćanja sadrži elemente m_{ij}

Radmila Bojanić,
magistrirala (2006) na
Ekonomskom fakultetu
Univerziteta u Banja Luci,
doktorirala (2010) na
Univerzitetu Singidunum,
Beograd.



Od 1998. godine, zaposlena u
Telekomu Srpske a.d. Banja Luka, trenutno
na poziciji rukovodioca sektora za prodaju
poslovnim korisnicima i veleprodaju i v.d.
Rukovodioca sektora za prodaju
rezidencijalnim korisnicima.
Predsjednik revizorskog odbora
Mikrokreditnog društva Zdravo, Banja Luka.
Autor jedne naučne knjige iz oblasti
menadžmenta kvalitetom i više od 20 naučnih
i stručnih radova i učesnik je na većem broju
nacionalnih i međunarodnih naučnih
konferencija.

kojima iskazujemo monetarne posljedice za sve moguće kombinacije izabranih strategija i stanja prirode. Elementi matrice plaćanja izračunavaju se prilagođeno upravljačkoj situaciji, pri čemu njihove vrijednosti trebaju biti vrijednosni iskaz poslovnih i kao takvi moraju biti dosljedni, tačni i pouzdani.

Tehnologija formiranja matrice plaćanja zahtijeva prepoznavanje, klasifikaciju, usklađivanje i uključivanje faktora koji utiču na poslovni ishod. Provedeni istraživački projekt podrazumijeva ispitivanje uticaja nekontrolisanih klimatskih faktora, posebno mraza i grada, kao slučajnih promjenljivih na kvalitet i kvantitet uroda u voćarskoj proizvodnji, kao izlaznih promjenljivih, u kontekstu izbora optimalne strategije njihove prevencije i/ili sanacije.

Predloženi matematički model uključuje sa jedne strane:

1. Potencijalna strategijska opredjeljenja, a odnosi se na:
 - Ne uključivanje nikakvih preventivnih, niti sanacionih mjera;
 - Uključivanje pojedinačnih preventivnih mjera (sistem za orošavanje ili protivgradne mreže);
 - Istovremeno uključivanje obje preventivne mjere;
 - Uključivanje pojedinačnih sanacionih mjera (osiguranje od grada ili mraza);
 - Istovremeno uključivanje sanacionih mjera;
 - Kombinovano uključivanje sanacionih i preventivnih mjera.
2. Potencijala stanja prirode, a odnosi se na klimatske (ne)prilike:
 - Pogodne klimatske prilike, koje podrazumijevaju izostanak elementarnih nepogoda, u posmatranom slučaju to su grad i mraz;
 - Djelimično (ne)pogodne klimatske prilike, koje podrazumijevaju dva stanja prirode da će se u periodu jedne vegetacije desiti samo jedna vremenska nepogoda (mraz ili grad);
 - Nepogodne klimatske prilike, koje podrazumijevaju da će se u periodu jedne vegetacije desiti obje vremenske nepogode.

Elementi matrice plaćanja uključuju:

- očekivanu vrijednost tržišne realizacije uroda, koju određujemo korištenjem predviđanja poslovnog ishoda uvažavajući prosječnu razvojnu tendenciju prodaje i cijena posmatranih proizvoda na analiziranom području;
- troškove uspostave strategije, odnosi se na tržišnu vrijednost osiguranja i/ili izgradnje odgovarajuće infrastrukture za prevenciju uroda;
- vrijednost „očuvane“ realizacije u slučaju elementarne nepogode.

Izbor strategijske opcije moguće je realizovati kombinacijom primjene Hurwiczevog, Savageovog, Laplaceovog i (Waldovog) kriterija optimizma [2]. Pored navedenog pristupa moguće je uključiti i proračun vjerovatnoće pojedinih stanja prirode, što može biti dodatno analizirano narednim istraživačkim projektima.

ZAKLJUČAK

Uključivanje neizvjesnih poslovnih stanja i ishoda, efekata tržišne realizacije, komponovanih od očekivanih prinosa i tržišne realizacije, realnih, oportunitetnih i neočekivanih troškova poslovanja dodatno relaksiranih troškovima i benefitima različitih kombinacijama osiguranja uroda (prinosa) od karakterističnih i očekivanih vremenskih nepogoda, koje imaju značajan uticaj na njega.

Komponovanje izlaznog vektora, kao adekvatnog poslovnog rezultata, objektivizuje se kao rezultanta programiranja optimističkog, pesimističkog, racionalističkog i očekivanog prinosa i njegove monetarne objektivizacije.

Analizirani proizvodno – poslovni ambijent obiluje prirodnim resursima značajne neiskorištenosti, a posebno se reflektuje neefiksnim korištenjem ograničenih, proizvodno potentnim i tržišno atraktivnim mogućnostima u pogledu voćarske proizvodnje.

Pokretanje intelektualnog kapitala u kontekstu razumijevanja, analize i iskazivanja monetarnih posljedica sanacije i/ili prevencije uroda u voćarskoj proizvodnji, ne samo da omogućava izbor najbolje opcije, već i značajne makroekonomske podsticaje društvenoj zajednici, kao i efikasniji pristup globalnom tržištu.

LITERATURA

- [1] Landika Mirjana and Ralević Nebojša. 2015. *Matematička analiza tržišnih, poslovno - finansijskih i aktuarskih problema*. Banja Luka: Panevropski univerzitet "Apeiron".
- [2] Sikavica Pere, Borna Bebek, Hrvoje Skoko, and Darko Tipurić. 1999. *Poslovno odlučivanje*. Zagreb: Informator.

KOMASACIJA – TEMELJ AGROBIZNIS STRATEGIJE

LAND CONSOLIDATION – A FUNDAMENT OF AGRIBUSSINES STRATEGY

Žarko Nestorović³⁶
Milan Trifković³⁷

Sadržaj: *Agrobiznis strategija kao osnova za dugoročne aktivnosti u oblasti poljoprivrede zasniva se na pretpostavci da je hrana neophodan uslov za opstanak čovečanstva i da će ona to biti u vrlo dugom vremenskom periodu. Pretpostavka je i da poljoprivredni proizvodi imaju karakteristike robe i da se kao takvi plasiraju na tržište. U tim uslovima agrobiznis strategija formira se na nivou kompanija sa ciljem da se osvoji deo tržišta pri čemu su efikasnost i efektivnost glavni izvori konkurentne prednosti. Komasaacija se razmatra sa aspekta efikasnosti poljoprivredne proizvodnje.*

Ključne reči: *Komasaacija, Agrobiznis strategija, Efikasnost,*

Abstract: *Agribusiness strategy as a base for long period activities in agriculture is based on the assumption that food is necessary condition for human population survival and that it will be in very long period in the future. Assumption is also that agricultural products are treated as goods and, as such, they will be marketed. In those conditions agribusiness strategy is formed on the company level with aim to conquer a part of the market whereby efficiency and effectiveness are the main sources of competition advantage. Land consolidation is considered here from aspect efficiency of agriculture production.*

Key words: *Land consolidation, Agribusiness strategy, Efficiency*

1. UVOD

Agrobiznis strategija može se posmatrati iz različitih aspekata zavisno od uključenih zainteresovanih učesnika. Iz ugla kompanije koja se bavi poljoprivrednom proizvodnjom agrobiznis strategija uključuje razumevanje okruženja ali i sopstvenih jakih i slabih strana. Za formulisanje agrobiznis strategije kompanije neophodno je raščlaniti okruženje prema karakteristikama i učesnicima kako bi se ono moglo analizirati i utvrdio odnos same kompanije prema drugim konkurentima na tržištu.

Generalno se može tvrditi da u okruženju kompanije postoji nekoliko ciljnih grupa koje je neophodno analizirati radi utvrđivanja pozicije kompanije sa aspekta njenih budućih aktivnosti na osvajanju ili zadržavanju tržišnog učešća. Ciljne grupe mogu se smatrati onim grupama u odnosu na koje kompanija određena očekivanja. Tipična primer je ciljna grupa potrošača prema kojima kompanija ima očekivanja da će kupovati njene proizvode ali to mogu biti i finansijske institucije [1] prema kojima kompanija ima očekivanja u pogledu povoljnih finansijskih anarazmana iskazanih kroz broj, pouzdanost i tajming kratkoročnih pozajmica i dugoročnih kredita.

³⁶ JP EPS Ogranak Đerdap, Trg Kralja Petra 1 19320 Kladovo, Srbija

³⁷ Građevinski fakultet Subotica, Kozaračka 6, Srbija

Kada se analizira karakter tržišnog okruženja za poljoprivredne proizvode ono se može opisati kao stabilno i fragmentirano. Stabilnost tržišnog okruženja znači da se na njemu ne mogu očekivati nagle i nepredvidive promene dok fragmentiranost označava njegovu relativno jasnu podeljenost po geografskim i proizvodnim parametrima.

Konkurencija kao ciljna grupa može se posmatrati jedino ako kompanija ima nameru da napadne određeni već osvojeni deo tržišta i sa njega potisne konkurenciju ukoliko se ne radi o konkretnom tržišnom segmentu na kome dominira jedan ili mali broj ponuđača onda se radi o težnji za povećanje tržišnog učešća odnosno o ciljnom tržištu.

Snaga kompanije na određenom tržišnom segmentu zavisi od mnogobrojnih faktora koji se u literaturi dele na opipljive i neopipljive ali je u osnovi snage kompanije da obezbeđuje ili superiorni proizvod i/ili uslugu ili da vodi u troškovima. Pri ostalim jednakim uslovima strategija kompanija zasniva se uglavnom na prednostima koje konkurencija nije u mogućnosti da kopira ili da ih na drugi način kompenzuje. Međutim i kompanije koje uspešno koriste strategiju diferenciranja nemaju interes da nepotrebno povećavaju troškove ili svoju efikasnost održavaju ispod optimalnog nivoa. Kada se u poljoprivrednoj proizvodnji razmatra efektivnost ona ne bi trebalo da bude sporna jer poljoprivredni proizvodi uvek mogu da se plasiraju na tržištu, odnosno kompanije koje se bave poljoprivrednom proizvodnjom uvek rade „pravu stvar“. Efikasnost ili „rad na pravi način“ na tržištu poljoprivrednih proizvoda pojavljuje se kao izvor konkurentske prednosti jer omogućuje veću cenovnu elastičnost ili veći profit. Pod slabošću kompanije mogu se smatrati svi parametri nad kojima ona ima kontrolu ali ne uspeva da ih održi na neophodnom nivou za ostvarivanje optimalnih poslovnih rezultata.

Komasacija je prvobitno razvijena kao sredstvo za ukрупnjavanje usitnjenih poseda. Naime sa vremenom, zbog deobe parcela i vlasništva koje nastaje kao posledica nasleđivanja i trgovine zemljištem dolazi do promene imovinsko-pravnih odnosa i promene veličine i oblika parcela. U najvećem broju slučajeva ovi procesi se kreću ka smanjenju površina parcela, geografskoj disperziji vlasništva i dovode do smanjenja efikasnosti poljoprivredne proizvodnje. Glavni troškovi koji nastaju usled ovih pojava posledica su velikih transportnih troškova, nemogućnosti optimalnog korišćenja mehanizacije, suboptimalne putne i irigacione mreža i slično.

U ovom radu se istražuje uticaj komasacije na povećanje potencijala agrobiznis strategije jedne hipotetičke kompanije koja se bavi poljoprivrednom proizvodnjom pri ostalim jednakim uslovima.

2. METODOLOGIJA

Metodološki pristup u istraživanju uticaja komasacije na agrobiznis strategiju pretežno je naturalističkog (interpretativnog) karaktera [2]. Ovo je posledica specifičnosti i složenosti materije kao i nedovoljne pažnje posvećene ovoj oblasti u stručnoj javnosti. Shodno navedenoj metodologiji uspostavljen je sledeći redosled istraživačkog postupka:

- definisanje ciljeva kompanije proizvođača poljoprivrednih proizvoda;
- istraživanje značaja usitnjenosti poseda na proizvodni rezultat;
- raščlanjavanje strategijskog okruženja kompanije na elemente;
- ulaganja u komasaciju i
- uticaj komasacije na slabe i jake strane kompanije kao i na šanse i opasnosti kompanije na tržištu.

Treba naglasiti da komasaciju u praksi uglavnom finansiraju Vlada i lokalne samouprave međutim sa aspekta efekata koji se komasacijom postižu kada se razmatra agrobiznis strategija irelevantno je ko pokreće komasaciju i sa kakvim motivima. Posmatrano sa aspekta savremenih definicija komasacije i iz ugla kompanija koje posluju na tržištu, ona se može tumačiti sa aspekta različitih ciljeva. Ciljevi komasacije čak i u granicama jednog vlasničkog entiteta mogu se definisati kroz optimalno preuređenje raspoloživog zemljišta radi postizanja većih prinosa, ili drugih ciljeva kao što je optimizacija putne i irigacione mreže, izolovanja erozivnih zona, razgraničenja zemljišta izloženog prekomernoj eksploataciji radi njegovog odmora ili smanjivanja rizika od plavljenja i sličnih negativnih uticaja koji mogu smanjiti efekte poljoprivredne proizvodnje.

Opšti matematički model koji opisuje uticaj komasacije na agrobiznis strategiju može se prikazati na sledeći način (matematički model se koristi radi povećane efikasnosti izlaganja materije):

$$\Psi = \Psi[A(\kappa), E(\kappa), S(\kappa), W(\kappa), O(\kappa), T(\kappa)] \quad \dots (1)$$

pri čemu je:

Ψ – agrobiznis strategija;

A – ciljevi kompanije;

E – efikasnost kompanije;

S – snaga kompanije;

W – slabosti kompanije;

O – šanse na tržištu;

T – pretnje na tržištu i

κ – komasacija kao mera preuređenja zemljišta.

Ukupni doprinos komasacije agrobiznis strategiji kompanije može se, primenom poznatog pravila za diferenciranje, izraziti kao priraštaj doprinosa pojedinih elemenata u funkciji (1):

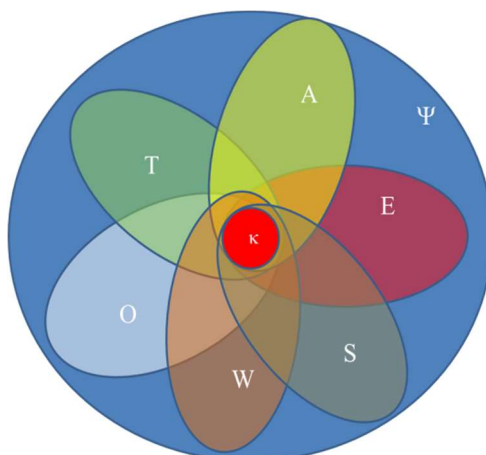
$$\Delta\Psi = \left| \frac{\partial\Psi}{\partial A} \frac{\partial A}{\partial\kappa} \Delta\kappa \right| + \left| \frac{\partial\Psi}{\partial E} \frac{\partial E}{\partial\kappa} \Delta\kappa \right| + \left| \frac{\partial\Psi}{\partial S} \frac{\partial S}{\partial\kappa} \Delta\kappa \right| + \left| \frac{\partial\Psi}{\partial W} \frac{\partial W}{\partial\kappa} \Delta\kappa \right| + \left| \frac{\partial\Psi}{\partial O} \frac{\partial O}{\partial\kappa} \Delta\kappa \right| + \left| \frac{\partial\Psi}{\partial T} \frac{\partial T}{\partial\kappa} \Delta\kappa \right| \quad \dots (2)$$

pri čemu je doprinos komasacije pojedinim elementima agrobiznis strategije označen simbolički sa $\Delta\kappa$. Rekurzija koja se pojavljuje tokom procesa analize okruženja, izbora ciljeva i formulisanja agrobiznis strategije u ovom radu neće biti razmatrana kako zbog složenosti tako i zbog ograničenog prostora.

Grafički prikaz primenjene metodologije dat je u obliku Venovog dijagrama na slici 1. Slika 1 kao i jednačina (2) ilustruju da je komasacija, kao sredstvo za preuređenje poljoprivrednog zemljišta, parametar koji bitno utiče na sve elemente agrobiznis strategije. Njegov značaj na agrobiznis strategiju izražava se posredno preko elemenata strategijske analize kao što su: interna analiza same kompanije (snaga, slabosti, efikasnost), eksterna analiza (tržište: šanse i opasnosti) na osnovu kojih se definišu ciljevi kompanije i donose odluke o aktivnostima.

Kako su strategijske odluke uvek povezane sa velikim rizicima (vezivanje sredstava na duge rokove, smanjena fleksibilnost poljoprivrednih kompanija u pogledu promene strategije, skučen manevarski prostor za diversifikaciju proizvoda, veliku zavisnost od eksternih prirodnih uslova i sl.) poljoprivredne kompanije treba da se orijentišu na formulisanje strategije koja omogućava ekonomiju obima i smanjenja troškova proizvodnje. ovakva strategija omogućava smanjivanje fiksnih troškova i optimizaciju ili minimizaciju varijabilnih troškova. Takav pristup, u uslovima

nepovoljnih kretanja na tržištu, omogućava poljoprivrednim proizvođačima veće šanse za opstanak dok u uslovima povoljnih kretanja na tržištu omogućava veći profit.



Slika 1: Grafički prikaz uticaja komasacije na agrobiznis strategiju preduzeća

Cena komasacije takođe je predmet razmatranja u ovom radu i ona se posmatra kroz period povraćaja na uložena sredstva samo kroz njene primarne efekte kao što su: smanjenje neiskorišćenog zemljišta i povećanje prinosa reorganizacijom poljoprivrednog zemljišta. Dodatni efekti koji su teško merljivi a koji su isključivo pozitivna posledica komasacije kao što su doprinos održivom razvoju zemljišta kao neobnovljivog resursa i očuvanju njegovih pedoloških, mehaničkih i bioloških svojstava neće biti detaljno razmatrani prilikom razmatranja uticaja komasacije na agrobiznis strategiju poljoprivredne kompanije.

3. REZULTATI I DISKUSIJA

Analiza uticaja komasacije na agrobiznis strategiju poljoprivredne kompanije biće prikazana na hipotetičkom primeru. U ovom primeru polazi se od pretpostavke da poljoprivredna kompanija raspolaže sa dve odvojene parcele na kojima obavlja svoju delatnost i biće izvršena analiza dobitaka ostvarenih spajanjem te dve parcele u jednu. Pri tome se uvode sledeće pretpostavke:

- da svi ostali uslovi ostaju jednaki;
- da je komasacija izvodljiva “preko noći” [3] odnosno da neće doći do promena u troškovima tokom njene realizacije u odnosu na planirane troškove;
- da poljoprivredna kompanija dobija jednake površine (zemljište jednake katastarske klase odnosno vrednosti) i
- da je moguće idealno spajanje parcela koje su idealnog oblika.

Hipotetički primer ilustrovan je slikom 2 na kojoj je prikazano vlasništvo poljoprivredne kompanije podeljeno na dve geografske lokacije. U daljem tekstu razradiće se dva različita scenarija: jedan sa analizom agrobiznis strategije bez komasacije i drugi sa komasacijom.

Očigledno je sa slike 2 da mehanizacija treba da pređe ukupan put koji je jednak zbiru dužina L_1 , L_2 i L_3 . Ukoliko se troškovi transporta mehanizacije posmatraju kao funkcija dužine puta onda sledi da se ovi troškovi mogu izraziti sledećom formulom:

$$\tau_T(b) = \tau_T(L_1 + L_2 + L_3) \quad \dots (3)$$

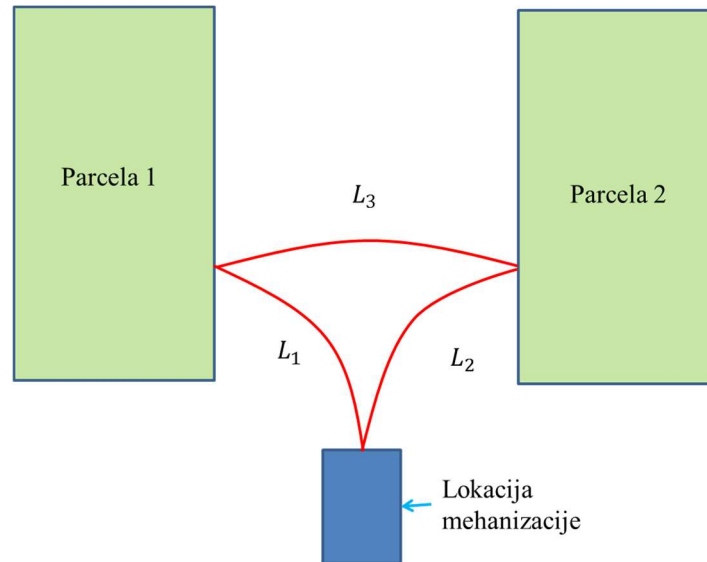
Ili, za slučaj $L_1 = L_2 = L_3 = L$, sledi

$$\tau_T(b) = \tau_T(3L) = 3\tau_T(L) \quad \dots (4)$$

pri čemu su:

$\tau_T(b)$ – troškovi transporta pre komasacije i

L – jedinična dužina transporta.



Slika 2: Grafički prikaz rasporeda parcela i lokacije za mehanizaciju poljoprivredne kompanije

Navedeni troškovi mogu se smatrati suvišnim i nepotrebnim (ili bar njihov deo) ukoliko postoji mogućnost da se komasacijom ovi troškovi smanje.

Drugi problem koji nastaje kod razdvojenih parcela posledica je nepotpunog korišćenja površine koje je ilustrovano slikom 3. Nepotpuno iskorišćenje površine parcele nastaje usled nemogućnosti da se obrađuje svo zemljište geometrijske granice parcele. Ova situacija se može matematički izraziti na sledeći način:

$$P(b) = P_1 - \Delta P_1 + P_2 - \Delta P_2 = P_1 + P_2 - (\Delta P_1 + \Delta P_2) \quad \dots (5)$$

pri čemu je:

$P(b)$ – ukupna geometrijska površina poseda poljoprivredne kompanije umanjena za neiskorišćeni deo pre komasacije;

P_1 – ukupna geometrijska površina parcele 1;

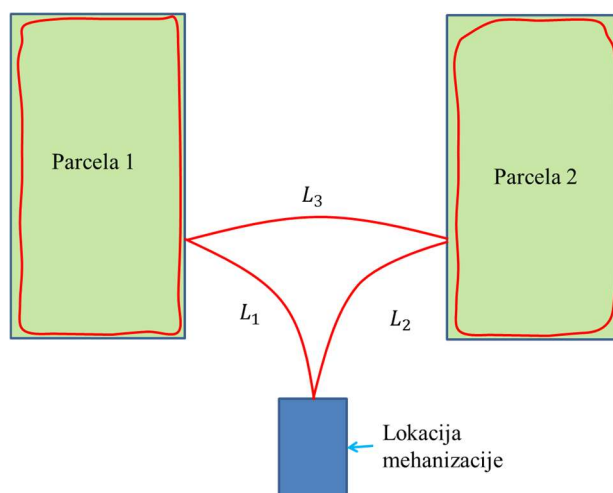
P_2 – ukupna geometrijska površina parcele 2;

ΔP_1 – neiskorišćeni deo parcele 1 i

ΔP_2 – neiskorišćeni deo parcele 2.

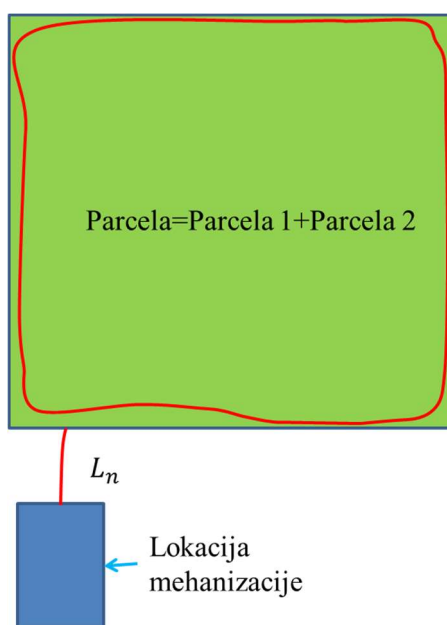
Neiskorišćeni deo površine poseda nema karakter direktnog troška već pre karakter gubitka. Iskorišćeni deo parcela prikazan je na slici 3 krivim linijama.

Iako uticaj neiskorišćene površine ne može da se smatra troškom on se može posmatrati kao gubitak koji nastaje usled nedovoljno iskorišćenog osnovnog sredstva a koji se može izbeći ako se parcele objedine odnosno ako se izvrši komasacija.



Slika 3: Grafički prikaz rasporeda parcela, iskoršćenog dela i lokacije za mehanizaciju poljoprivredne kompanije

Slika 4 prikazuje situaciju nakon poseda izvršene komasacije. Parcele 1 i 2 su objedinjene u jednu parcelu i novi transportni put označen je sa L_n .



Slika 4: Grafički prikaz poseda i lokacije za mehanizaciju poljoprivredne kompanije nakon izvršene komasacije

Prikazani matematički model pre komasacije može se modifikovati i opisati situaciju posle komasacije na sledeći način:

$$\tau_T(a) = \tau_T(2L_n) = 2\tau_T(L_n) \quad \dots (6)$$

$$P(a) = P_1 - \Delta P_1 + P_2 - \Delta P_2 = P_1 + P_2 - (\Delta P_1 + \Delta P_2) + \delta P \quad \dots (7)$$

gde je:

$P(a)$ – iskorišćeni deo poseda posle komasacije i

δP – površina za koju se povećava iskorišćenost poseda posle komasacije.

Dobici koje poljoprivredna kompanija ostvaruje na ovaj način mogu se matematički izraziti sledećim formulama:

$$\Delta\tau_T = \tau_T(b) - \tau_T(a) = 3\tau_T(L) - 2\tau_T(L_n) \quad \dots (8)$$

$$\delta P = P(a) - P(b) \quad \dots (9)$$

Ukupan efekat komasacije izražen samo kroz posmatrane parametre može se prikazati na sledeći način:

$$\kappa_E = \Delta\tau_T + \delta P \quad \dots (10)$$

Formula (10) i prikazani hipotetički primer samo ilustruju osnovnu ideju iskazanu putem dva očigledna parametra koji se mogu direktno kvantifikovati. Obuhvatniji izraz za doprinos komasacije smanjenju troškova treba da obuhvati i dodatne dobitke (D) koji se mogu agregatno izraziti na sledeći način:

$$\kappa_E = \Delta\tau_T + \delta P + D \quad \dots (10)$$

Pod agregatnim dobicima mogu se smatrati dobiti koji nastaju uvećanjem prinosa sa povećanjem površine, veće mogućnosti za smanjenje negativnih uticaja. Troškovi komasacije iz prakse imaju očekivani rok povraćaja investicije od 3 do 5 godina (a u nekim slučajevima ovaj period može biti i kraći) [4]. Ako se ima u vidu da je trošak komasacije jednokratna a njeni efekti trajno pozitivni može se, na osnovu koncepta vremenske vrednosti novca [5], zaključiti da je on sasvim opravdan.

Posmatrano iz ugla agrobiznis strategija komasacija, na osnovu navedenog hipotetičkog primera, omogućava:

Bolje iskorišćenje postojećih resursa (povećanje efikasnosti njihovog korišćenja);

Smanjenje fiksnih troškova i

Produženu eksploataciju zemljišta uz trajnije očuvanje njegovih karakteristika.

Na osnovu navedenih činjenica i posmatrano iz ugla fundamentalnih strategijskih opredeljenja poljoprivredne kompanije neposredno sledi:

Ciljevi internog rasta poljoprivredne kompanije se mogu lakše ostvariti što vodi porastu njene snage;

Povećanje efikasnosti iskorišćavanja postojećih zemljišnih resursa dodatno snižava fiksne troškove;

Smanjenje fiksnih troškova poljoprivredne kompanije kroz skraćivanje transportnih puteva i smanjenje raubovanja mehanizacije smanjuje rizike i troškove proizvodnje čime se smanjuju njene slabosti;

Smanjenje troškova proizvodnje uz povećanje njenog obima stvara poljoprivrednoj kompaniji mogućnost da, iz na taj način nastalih rezervi, finansira aktivnosti na tržištu i stvori resursnu osnovu za iskorišćenje šansi na tržištu i

Smanjenje troškova proizvodnje omogućava poljoprivrednoj kompaniji da lakše savlada nepovoljna kretanja na tržištu ili preživi u slučaju nepovoljnih tržišnih kretanja.

Doprinos komasacije agrobiznis strategiji može se ukratko opisati kao povećanje šansi da poljoprivredna kompanija, posle sprovedene komasacije, ima veći kapacitet za sprovođenje ofanzivnih tržišnih strategija, da povećava svoj kapacitet u oblasti rasta i razvoja i da indirektno povećava svoju fleksibilnost.

4. ZAKLJUČAK

Primena komasacija kao agrarne operacije koja je prvobitno uspostavljena za rešavanje problema usitnjenosti poseda značajno je proširena tokom njenog razvoja. Kao takva pokazala se vrlo vitalnom i u različitim oblastima u kojima nije lako objasniti njenu opravdanost.

Primena komasacije na posedima poljoprivrednih kompanija ima opravdanja čak i kada se posed sastoji od malog broja parcela i nezavisno od ukupne veličine poseda pod uslovom da to dozvoljavaju prirodni i geografski uslovi. Povećanje kapaciteta poljoprivredne kompanije da uveća kapacitete agrobiznis strategije logična su posledica primene komasacije dok troškovi komasacije, zbog njihove jednokratnosti a istovremeno trajnog doprinosa smanjenju troškova poljoprivredne proizvodnje, imaju potpunu opravdanost.

Ukupni pozitivni efekti komasacije daleko prevazilaze prikazani troškovni koncept jer reorganizacija poseda omogućava održivo upravljanje zemljištem kao neobnovljivim resursom i time povećavaju kapacitet poljoprivredne kompanije da bira ofanzivne strategije razvoja.

LITERATURA

<http://www.ebrd.com/downloads/policies/sector/agri.pdf> (Maj, 2017)

Golafshani, Nahid. "Understanding Reliability and Validity in Qualitative Research." *The Qualitative Report* 8.4 (2003): 597-607.

Trifković, M., Nestorović, Ž.: *Economic aspect of Land Consolidation in Agriculture*, 4th International Scientific Conference Agribussiensi MAK-2017, Proceedings, Kopaonik, Serbia

Simkins, Betty, and Russell Simkins. *Energy finance and economics: Analysis and valuation, risk management, and the future of energy*. Vol. 606. John Wiley & Sons, 2013.

Drake, Pamela Peterson, and Frank J. Fabozzi. *Foundations and applications of the time value of money*. Vol. 179. John Wiley & Sons, 2009.

IPARD PROGRAM U FUNKCIJI RAZVOJA AGROBIZNISA U BOSNI I HERCEGOVINI I SRBIJI

IPARD PROGRAM IN THE FUNCTION FOR DEVELOPMENT OF AGRIBUSINESS IN BOSNIA AND HERZEGOVINA AND SERBIA

Miralem Jahić³⁸
Pašaga Avdić³⁹
Radivoj Prodanović⁴⁰

Sadržaj: *Cilj rada je da se aktuelizuje pitanje korišćenja IPARD programa u BiH i Srbiji, kao i da se ukaže na probleme i uslove koje je neophodno ispuniti, radi povlačenja predviđenih sredstava i unapređenja agrosektora. U odnosu na BiH, Srbija je učinila mnogo više napora i za očekivati je da uskoro povuče deo sredstava iz IPARD programa, dok je u BiH situacija mnogo kompleksnija, te zahteva sinhronizovano delovanje svih struktura vlasti, od lokala preko kantona i entiteta do državnog nivoa.*

Ključne reči: *IPARD, agrobiznis, ruralni razvoj, Srbija, BiH.*

Abstrakt: *The aim is to actualize the question of using IPARD in B&H and Serbia, as well as to point out the problems and conditions to be fulfilled, to withdraw the funds available and improve the agrarian sector. In relation to B&H, Serbia has done a lot more effort and is expected to soon withdraw some funds from the IPARD program, while in B&H the situation is much more complex and requires synchronized actions of all structures of government, from local through cantonal and entity to state level.*

Key words: *IPARD, agribusiness, rural development, Serbia, Bosnia and Herzegovina.*

1. UVOD

Da bi se Republika Srbija i BiH mogle prilagoditi složenom sistemu EU, a posebno Zajedničkoj agrarnoj politici (ZAP), moraju da izvrše institucionalne i regulacione reforme i da osnaže ukupne kapacitete. Budući da je to kompleksan poduhvat i da države aplikanti ne mogu samostalno da izvrše neophodne promene, EU tim zemljama stavlja na raspolaganje predpristupne fondove podrške, koji imaju za cilj brzu i efikasnu prilagodbu ZAP. Od 2007. godine predpristupna podrška poljoprivredi je peta komponenta IPA – podrška za ruralni razvoj (*IPARD – Instrument for pre-accession assistance for rural development - Instrument za predpristupnu pomoć u oblasti ruralnog razvoja*)⁴¹ [1].

Osnovni cilj IPARD je da doprinese rešavanju problema strukturnih prilagođavanja u poljoprivrednom sektoru i ruralnim područjima, radi jačanja konkurentnosti na tržištu Evropske unije, kao i povećanje kvaliteta života u ruralnim područjima. Istovremeno, važan cilj je da se

³⁸ Fakultet za ekonomiju i inženjerski menadžment u Novom Sadu, Cvečarska 2, 21 000 Novi Sad, Srbija

³⁹ Fakultet za ekonomiju i inženjerski menadžment u Novom Sadu, Cvečarska 2, 21 000 Novi Sad, Srbija

⁴⁰ Fakultet za ekonomiju i inženjerski menadžment u Novom Sadu, Cvečarska 2, 21 000 Novi Sad, Srbija

⁴¹ Preteča IPARD programa podrške bio je SAPARD (*Special Accession Programme for Agriculture and Rural Development*).

podrže pripreme u budućoj zemlji članici za sprovođenje pravnih tekovina Evropske zajednice (*Acquis Communautaire*) na području Zajedničke agrarne politike, kroz pravno, administrativno i institucionalno osposobljavanje.

Osnovni principi IPARD programa su:

- podela obaveza između učesnika,
- sistem interne kontrole,
- definisanje preciznih procedura za upravljanje IPA,
- nezavisna eksterna revizija,
- transparentne javne nabavke,
- kofinansiranje.

Uslov korišćenja sredstava iz IPARD fonda je uspostavljanje institucionalne strukture, koja se sastoji iz: opšteg IPA okvira, upravljačkog i kontrolnog sistema i IPARD operativne strukture (upravljačko telo je zaduženo za predlaganje programa koji će se finansirati i vrši informisanje, monitoring i evaluaciju; IPARD agencija je zadužena za plaćanja).

Korišćenje IPARD sredstava značajno je za razvoj poljoprivredne proizvodnje, jer se realizuju nove investicije, što će doprineti jačanju konkurentnosti i pripremi za jedinstveno tržište EU. Sredstva dobijena iz ovog programa utrošiće se i za pripremu za povlačenje znatno većih sredstava iz fondova EU, kad se postane punopravni član.

2. IPARD U REPUBLICI SRBIJI

Republika Srbija je sticanjem statusa kandidata za priključenje Evropskoj uniji, 01.03.2012. godine i akreditacijom decentralizovanog sistema upravljanja fondovima EU, stekla pravo da njeni građani i privredni subjekti konkurišu za svih pet komponenti pretpripravnog IPA instrumenta. Za finansiranje (multifunkcionalne) poljoprivrede najznačajnija je peta komponenta IPA, odnosno IPARD program [2]. Svrha ovog Programa je da se zemlje kandidati što bolje pripreme za uključivanje u sistem Zajedničke agrarne politike EU, a u suštini radi se po principu kofinansiranja.

Republici Srbiji biće pružena šansa da kroz povlačenje sredstava IPARD fonda već od 2017. godine unapredi položaj poljoprivrednih gazdinstava, kao i stanje u ruralnim sredinama. Od IPARD se očekuje poboljšanje kvaliteta života u ruralnim područjima i redukcija nepovoljnih društveno-ekonomskih tendencija, a ne samo unapređenje poljoprivredne proizvodnje [3].

Dr Miralem Jahić

Miralem Jahić je rođen 30.07.1959. godine u Tuzli, Bosna i Hercegovina. Diplomirao je ekonomiju 1981. godine, a zvanje master menadžmenta stekao je 2013. godine na Visokoj školi modernog biznisa u Beogradu. Potom upisuje doktorske studije na Fakultetu za ekonomiju i inženjerski menadžment u Novom Sadu, gde je i odbranio doktorsku disertaciju 2017. godine.



U svojoj profesionalnoj karijeri obavljao je različite poslove: pripravnik; samostalni komercijalist i rukovodilac poslovnice; koordinator za ekonomske odnose sa inostranstvom; direktor Agencije za racionirano snabdijevanje grada Tuzle, zamjenik direktora Logističkog centra Tuzla; predsjednik firme; generalni direktor; ekspert za privredna pitanja na projektu finansiranom od vlade Ujedinjenog Kraljevstva, a u realizaciji firme DFID iz Engleske, konsultantska podrška firmi FCC – Alpine.

Trenutno je angažovan kao ekspert u Regionalnoj direkciji BH Telecom dd Sarajevo.

Član, potpredsjednik i predsjednik upravnih odbora nekoliko privrednih i javnih organizacija, udruženja poslodavaca.

Dobitnik je više nagrada i priznanja: 1989 – Medalja grada Tuzle; 1998 – Menadžer Tuzlanskog Kantona; 1999 – Menadžer Federacije BiH.

Aktivno govori ruski jezik, a služi se engleskim i italijanskim jezikom.

Ruralna područja kao poljoprivredna proizvodna područja su u većini zemalja slabije razvijena u poređenju s urbanim, te je zato značajno sredstva usmeravati na njih, kako bi se pospešio socijalno ekonomski položaj stanovništva tih područja, sprečio beg sa sela u grad, a u perspektivi omogućio i povratak za one ljude koji u gradu ne mogu naći radni angažman.

IPA⁴² (predpristupna pomoć koju daje EU) se odnosi na 5 programa podrške:

- 1) podrška tranziciji i izgradnji institucija;
- 2) regionalna i prekogranična saradnja;
- 3) regionalni razvoj;
- 4) razvoj ljudskih resursa;
- 5) ruralni razvoj.

Za podsticanje agrosektora zemalja koje slede put evropskih integracija od značaja je komponenta “ruralni razvoj” u okviru koje se podstiču programi održive poljoprivrede, jačanje tržišta, usvajanje standarda EU, razvoj ruralne infrastrukture, prerada poljoprivrednih proizvoda, uz zaštitu životne sredine.

Zemlje „kandidati“ za članstvo u EU, među kojima je Srbija (ali još uvek ne i BiH), mogu da koriste sve komponente IPA, uključujući i petu komponentu (IPARD). Ostale zemlje (potencijalni kandidati), gde je BiH, mogu da koriste prve dve komponente IPA. Međutim, kroz prvu komponentu, indirektno se mogu finansirati i aktivnosti koje spadaju u preostale tri komponente. Tako su kroz prvu komponentu finansirani i neki projekti od značaja za razvoj agrosektora i ruralne ekonomije BiH [1].

Poljoprivredni proizvođači mogu koristiti subvencije za podsticanje poljoprivredne proizvodnje i programa ruralnog razvoja. Očekuje se akreditacija Uprave za agrarna plaćanja i Ministarstva finansija, što će poljoprivrednim proizvođačima omogućiti pristup EU sredstvima kroz IPARD program [4].

Mr Pašaga Avdić

Pašaga Avdić je rođen 17.12.1960. god. u Tarevu, opština Kladanj, Bosna i Hercegovina. Poslije završene gimnazije



školovanje nastavio na Ekonomskom fakultetu u Brčkom, diplomirao 1984. godine. Zvanje master menadžmenta stekao 2013. godine na Visokoj školi modernog biznisa u Beogradu, potom upisao doktorske studije na Fakultetu za ekonomiju i inženjerski menadžment u Novom Sadu. Nakon završenog ekonomskog fakulteta prvo zaposlenje ostvario u srednjoškolskom centru kao profesor, predavač ekonomske grupe predmeta u ekonomskoj i trgovačkoj školi.

Poslovno opredeljenje se ipak usmjerilo na privredu zaposlenjem u SOUR „UMEL“, RO „MONTAŽA“ Tuzla, gdje je odrađen pripravnički staž i stečeno solidno privredno znanje, koje se potvrdilo kao dobra osnova za dalje napredovanje, prvo kroz uloge rukovodioca ekonomsko-finansijskih poslova, rukovodioca investicija i direktorskih funkcija. Direktorsku funkciju obavljao u gradskoj „Higijeni“, u „Gradskom saobraćajnom preduzeću“ u „Pekare Tuzla-Ljubače“, trenutno je direktor Dioničkog društva za međunarodnu i unutrašnju špediciju „Interšped Tuzla“. U okviru poslovnih aktivnosti eksterno obavljao poslove kroz članstvo u Nadzornim odborima i Odborima za reviziju.

Stekao solidno znanje ruskog jezika, a služi se i engleskim jezikom.

⁴² Instrument for Pre-Accession Assistance.

Peta komponenta IPA - IPARD – Ruralni razvoj, bitna je za poljoprivredu. Osiguravaju se finansijska sredstva za projekte primene pravnih tekovina u području poljoprivrede, kao i one kojima se podstiče razvoj ruralnih područja [5].

IPARD treba da poboljša tržišnu efikasnost, da podršku strategijama lokalnog i ruralnog razvoja, odnosno razvoja agrosektora u celini. Pored toga, cilj IPARD je dostizanje evropskih standarda i podizanje konkurentnosti agrosektora. Sredstva iz IPARD programa mogu se koristiti za:

- investicije u restrukturiranje poljoprivrednih gazdinstava (objekti, skladišta, oprema i dr.);
- udruživanje poljoprivrednih proizvođača, a radi odgovora proizvođača na tržišne zahteve, zajednički nastup na tržištima;
- ulaganja u prerađivačke kapacitete i marketing, radi povećanja konkurentnosti;
- aktivnosti za unapređenje životne sredine i prirode (organska proizvodnja);
- razvoj ruralne infrastrukture;
- pripremu i realizaciju lokalnih razvojnih strategija;
- razvoj malih i mikro preduzeća, koja se osim poljoprivrede bave i drugim delatnostima;
- edukacije i tehničku pomoć subjektima uključenim u agrobiznis.

Doc. Dr Radivoj Prodanović
Radivoj Prodanović je rođen 25.09.1977. godine u Zadru, Republika Hrvatska.



Diplomirao je agroekonomiju na Poljoprivrednom fakultetu u Novom Sadu 2001. godine sa prosečnom ocenom 8,67. Master studije na Fakultetu za ekonomiju i inženjerski menadžment u Novom Sadu, smer Inženjerski menadžment u biotehnologiji, završio je 2010. godine.

Doktorske studije na Fakultetu za ekonomiju i inženjerski menadžment u Novom Sadu, smer Inženjerski menadžment u biotehnologiji, upisao je 2010. godine, a doktorsku disertaciju odbranio 2015. godine. 2008. godine biran je za saradnika u nastavi na Fakultetu za ekonomiju i inženjerski menadžment u Novom Sadu, gde zasniva i radni odnos.

Na istoimenom fakultetu izabran je za asistenta 2010. godine, za docenta 2015. godine. Zadužen je za predmete Agrarna ekonomija, Inženjerski menadžment u agrobiznisu, Inženjerski menadžment farme u održivoj proizvodnji, Agrarna politika i ruralni razvoj.

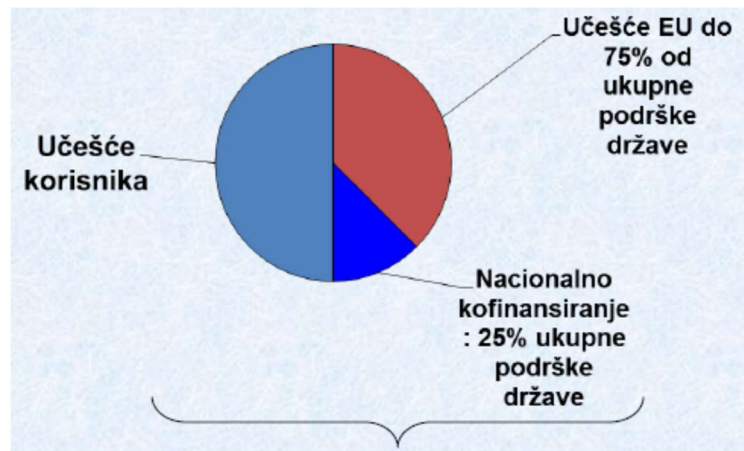
Objavio je više radova kao autor i koautor iz oblasti ekonomike proizvodnje i prerade hrane, marketinga i menadžmenta u agrobiznisu.

Služi se engleskim i nemačkim jezikom.

Evropska komisija je 20. januara 2015. usvojila Program predpristupne pomoći za ruralni razvoj Republike Srbije za 2014 - 2020. godine - IPARD II, za koji je opredelila budžet u iznosu od 175 miliona € namenjen prevashodno investicijama u cilju jačanja konkurentnosti poljoprivredno-prehrambenog sektora [6].

U odnosu na IPARD-I (2007-2013), IPARD-II nije usmeren preko prioritarnih osa, već kroz veći broj određenih mera podrške. Državama korisnicama ostavljena je mogućnost da sami biraju mere za koje će koristiti predviđena sredstva. Ovakav program uvažava specifičnosti ruralnih područja u koja se na osnovu ekonomskih analiza usmeravaju sredstva [3]. Program IPARD II obuhvata mere finansijske podrške primarnoj poljoprivrednoj proizvodnji, preradi i marketingu, kao i podršku diverzifikaciji ekonomskih aktivnosti u ruralnim područjima. Akcenat se stavlja na rekonstrukciju objekata, nabavku nove mehanizacije, opreme i uvođenje novih tehnologija [7].

Opremanje poljoprivrednih gazdinstava, investicije u objekte za preradu i marketing poljoprivrednih proizvoda i proizvoda ribarstva, diverzifikacija izvora prihoda za poljoprivredna gazdinstva i tehničku pomoć jesu programi za koje je moguće dobiti finansijska sredstva. Agroekološko-klimatske mere i organska proizvodnja, predviđene su od 2017. godine.



Slika 1: IPARD – princip kofinansiranja

Izvor: [8]

Ukupna pomoć u investiciji za korisnika sredstava iznosi 50% (do 55%) od ukupne vrednosti investicije. Postoje izuzeci gde se taj iznos povećava u zavisnosti da li je korisnik mladi farmer ili je nastanjen u nepovoljnom području i može da ide do 75 %. I od ovog postoje izuzeci u slučaju prirodnih nepogoda, ekološki projekti, tehnička pomoć (80 – 85 %) [1].

Koliko će se sredstava povući od IPARD zavisi od organizacije i osposobljenosti za apliciranje i realnih projekata, koji će se ponuditi, odnosno operativne strukture čiji je to zadatak.

IPARD priprema sektore poljoprivrede i ruralnih ekonomija tj. približava ih standardima EU. Drugo, domaće zakonodavstvo se efikasnije harmonizuje sa veoma obimnim zakonodavstvom EU (*acquis communautaire*). I treće, ovaj program zemljama kandidatima omogućava da se što bolje osposobe i pripreme za korišćenje finansijskih sredstava iz Evropskog fonda za poljoprivredu i ruralni razvoj (EAFRD - *European Agricultural Fund for Rural Development*) [1].

Preduslovi za finansiranje projekata preko IPARD programa su:

- 1) Uspostavljene IPARD strukture u zemlji aplikantu – Upravljačko telo i Agencija za agrarna plaćanja;
- 2) Usvojen i odobren od strane EU nacionalni IPARD program,
- 3) Zaključen Okvirni, Sektorski i Finansijski sporazum. Okvirni sporazum definiše pravila saradnje, koja se odnose na finansijsku pomoć IPA programa,
- 4) Akreditacija nacionalne IPARD strukture (prenošenje upravljačkih ovlašćenja sa Evropske komisije).

IPARD program ima za cilj [1]:

- Unapređenje efikasnosti tržišta i sprovođenje standarda EU u zemljama kandidatima (investicije u agrosektor/poljoprivredna gazdinstva – objekti, skladišta, oprema; podrška udruživanju proizvođača, prehrambena industrija i marketing za veća preduzeća);
- Priprema zemalja kandidata za sprovođenje agroekoloških mera (organska održiva poljoprivreda, lokalne strategije razvoja ruralnih područja, javno-privatna partnerstva);

- Podrška ruralnoj ekonomiji zemalja kandidata (razvoj infrastrukture, diverzifikacija ruralnih aktivnosti, edukacije);
- Tehnička pomoć upravljačkom telu u sprovođenju i nadzoru nad IPARD programima.

IPARD korisnici mogu biti fizička lica, tj. registrovana poljoprivredna gazdinstva ili pravna lica sa manje od 25% javnog kapitala. Za veće investicije (preko 50.000 evra) potrebno je uraditi biznis plan u skladu sa formom pripremljenom od IPARD agencije, dok je za investicije manje od 50.000 evra dovoljna pojednostavljena verzija biznis plana. Subjekti koji podnesu zahtev za sufinansiranje moraće da ispune nacionalne standarde u oblasti dobrobiti životinja i zaštite životne sredine, a sam predmet investicije moraće da ispunjava standarde EU u ovim segmentima [3].

Specifično za IPARD program, odnosno prvu meru – investicije u fizičku imovinu poljoprivrednih gazdinstava, što nije slučaj s ostalim komponentama, je to da krajnji korisnici ovog programa mogu biti i fizička lica. Kad je u pitanju druga mera (prerada i marketing, ribarstvo) korisnici sredstava su isključivo preduzeća.

IPARD mere treba da podstaknu razvoj poljoprivrede, kroz rast i unapređenje fizičkog kapitala, ali i da doprinesu efikasnom rešavanju ekoloških problema, koji su identifikovani i u zemljama aplikantima za članstvo u EU. Naravno, unapred se ne može dati preciznija slika efekata korišćenja IPARD programa, niti se može garantovati značajna podrška razvoju ruralnih područja i sektora poljoprivrede kao dominantne delatnosti. Dodatno pitanje se može postaviti koja će gazdinstva biti u stanju da dobiju finansijska sredstva, mala ili velika. S obzirom da su velika gazdinstva nosioci modernizacije poljoprivrede i bolje su organizovana, za očekivati je njihovo aktivno uključivanje u projekte koje će IPARD sufinansirati.

Čak i da su u pitanju skromne mogućnosti razvoja agrosektora putem IPARD programa, ne treba izgubiti iz vida činjenicu da se sredstva daju nepovratno, a isto tako ovo je samo jedan od načina podsticaja razvoja agrosektora.

3. IPARD u BiH

Sektor poljoprivrede i ruralnog razvoja u BiH podržan je od međunarodnih organizacija u vidu nepovratne pomoći (grantova), ili „povoljnih“ kredita, s trendom smanjenja te pomoći⁴³. Među značajnim programima su oni od EU npr. PHARE (*Poland and Hungary: Assistance for Restructuring their Economies*), koji je inicijalno bio predviđen samo za podršku Poljskoj i Mađarskoj, a kasnije i za druge zemlje koje se približavaju EU⁴⁴ (podrška tranziciji, jačanje ekonomija i humanitarni program) [1].

Sa aspekta poljoprivrede i ruralnog razvoja, najbitniji projekti i programi su: Projekat *Poljoprivreda i ruralni razvoj za BiH* finansiran od Svetske Banke i *Evropski instrument za predpristupnu pomoć (IPA)* sa svojih 5 programa podrške [1].

Od 2008. godine društveno-politička i ekonomska kriza u BiH, kao i nemogućnost političkog dogovora oko pitanja vezanih za uspostavu sistema koordinacije, kao osnovnog mehanizma

⁴³ Za sektor poljoprivrede, prehrane i ruralnog razvoja u BiH u 2011. godini, vrednost svih međunarodno podržanih projekata iznosila je 47.011.540 EUR, što je značajno manje u odnosu na 2010. godinu kada je ta vrednost bila oko 65.369.848 EUR [1].

⁴⁴ Program je trajao do 2000. g. a potrošeno je 11 miliona EUR za nabavku i distribuciju semenskog materijala, zaštitnih sredstava, male poljoprivredne mehanizacije, te opreme za mlečarsku proizvodnju [1].

efikasne implementacije IPA, i drugih programa pomoći je imalo za posledicu suspenziju IPA pomoći, kao i usporavanje dogovora oko formiranja i izgradnje operativne strukture i mehanizama upravljanja neophodnih za odobravanje i implementaciju IPARD programa [9].

U naporima koje BiH ulaže radi razvoja ruralnih zajednica, podizanja nivoa, kvaliteta i prerade poljoprivrednih proizvoda, ona je zaštitila svoje i pristupila EU tržištu, jednom rečju, unapredila modele agrarnog i ruralnog razvoja. Veliku podršku u tome može da pruži predpristupni program EU za zemlje kandidate i potencijalne kandidate IPA (*Instrument for Pre-accession Assistance*), a pogotovo njegova komponenta V – Podrška ruralnom razvoju (IPARD) [1].

U BiH se primjenjuje centralizovani sistem upravljanja EU fondovima, što znači da je većina procedura vezana za IPA u nadležnosti Delegacije Evropske unije u BiH, a za korišćenje IPARD sredstava potreban je moderan decentralizovan sistem upravljanja IPA komponentama. BiH treba da akredituje i državni sistem implementacije EU fondova.

Mlađi poljoprivrednici u BiH vide šansu za opremanje svojih farmi zahvaljujući EU fondovima za podršku poljoprivredi i ruralnom razvoju, jer su bolje informisani u odnosu na starije, koji usput gaje nepoverenje prema institucijama EU [10].

Kao rezultat neblagovremene realizacije projektovanih aktivnosti u sklopu IPA, konstantnih zastoja i sukoba u stavovima između BH entiteta, kada je u pitanju agrar, kao i drugih razloga BiH, zbog svoje neefikasnosti i internih neslaganja u stavovima, ostala je uskraćena za najmanje 8-9 miliona EUR namenjenih unapređenju trenutnog stanja u poljoprivredi i ruralnim sredinama. Kao rezultat došlo je i do kašnjenja kod uvođenja decentralizovanog sistema upravljanja EU fondovima, neuspostavljanja institucionalnih i regulatornih okvira za IPARD. Ako se upravljačke strukture ne uozbilje i ne usredsrede na rešavanje trenutnih problema, sektor poljoprivrede i ruralnog razvoja izgubiće jednu celu komponentu tj. ostaće bez sredstava IPARD programa [1].

Neuspostavljanje IPARD upravljačke strukture u BiH rezultat je složene institucionalne građe i pojedinačnih viđenja svakog od entiteta kako to urediti. Ustavom je definisana agrarna politika na nivou entiteta, pa je utoliko teže formirati neophodne institucije za implementaciju IPARD. Stav je EU da na nivou BiH bude uspostavljena jedna upravljačka struktura, čemu se Republika Srpska protivi.

Ukoliko BiH ubrza aktivnosti na usklađivanju svoje legislative s EU u oblasti poljoprivrede i ruralnog razvoja, sredstva koja bi mogla koristiti iz predpristupnih fondova doprinela bi bržem razvoju poljoprivrede i stvaranju boljih uslova za život i rad ruralnog stanovništva [11].

BiH predstoji dobijanje statusa kandidata za članstvo u EU, uvođenje decentralizovanog sistema upravljanja EU fondovima, te potpisivanje Sektorskog (po sticanju statusa kandidata) i Finansijskog sporazuma (u fazi kada bude sve spremno za implementaciju IPARD), kao uslova za korišćenje IPARD. To je put razvoja agrosektora BiH i ostvarivanja boljih ekonomsko-ekoloških efekata.

U BiH je potrebno intenziviranje dijaloga i dogovora oko zahtevanih struktura za harmonizaciju i pristupanje IPARD, kako bi se sredstva mogla koristiti što pre i uticati na razvoj poljoprivrede, koja trenutno nije značajna privredna grana, iako postoje solidni preduslovi za njeno dinamiziranje.

Razvoj IPARD struktura u BiH je na samom početku. Na nivou BiH postoji Ured za harmonizaciju i koordinaciju sistema plaćanja u poljoprivredi, prehrani i ruralnom razvoju, čije nadležnosti u velikoj meri odgovaraju ingerencijama Agencije za plaćanje na kojoj se insistira. Ne postoji saglasnost svih nivoa vlasti u vezi sa osnivanjem IPARD operativne strukture. Nepostojanje Agencije za plaćanje iziskuje nemogućnost korišćenja sredstava iz IPA, odnosno njihovu suspenziju, kao što je to bio slučaj u 2013. godini (45 miliona evra) [12].

LITERATURA

- [1] Agencija za saradnju, edukaciju i razvoj – ACED (2012) *IPARD u Bosni i Hercegovini – kroz Hrvatska iskustva*, Projekat: Usaglašenost sa EU politikama iz oblasti poljoprivrede i ruralnog razvoja – IPARD u BiH kroz Hrvatska iskustva.
- [2] Radović, G. (2015) *Finansiranje poljoprivrede u Republici Srbiji: iskustva i mogućnosti*. Ekonomija teorija i praksa, 8 (4); 13-27.
- [3] Zekić, S., Matkovski, B., Kleut, Ž. (2016) *IPARD fondovi u funkciji razvoja ruralnih područja Republike Srbije*. Ekonomski horizonti, 18 (2); 169 – 180.
- [4] Vasiljević, Z., Zakić, V., Kovačević, V. (2015) *Najnovija zakonska regulativa u Republici Srbiji u oblasti podsticaja i finansiranja poljoprivrede i ruralnog razvoja*. Agroznanje, 16 (1); 33-45.
- [5] Nikolić, I. (2011) *Analiza subvencija i drugih budžetskih podsticaja*, Poljoprivredni forum – Hrana za Evropu, Agropriroda Srbije u predpristupnom periodu. Subotica, 13 -15. oktobar 2011.
- [6] Antonijević, I., Milić, B. (2016) *Vodič kroz ruralni razvoj u 25 pitanja i 25 odgovora*, Regionalna razvojna agencija „Braničevo-Podunavlje“, Požarevac.
- [7] *IPARD program za Republiku Srbiju za period 2014-2020 godine*, Službeni glasnik RS br. 30/16.
- [8] Juhas, A. (2014) *Regionalni potencijali u funkciji razvoja Srbije*. Ministarstvo poljoprivrede i zaštite životne sredine, Beograd.
- [9] Bajramović, S., Nikolić, A., Butković, J. (2015) *Poljoprivredna politika u Bosni i Hercegovini*, u tematskom zborniku: Poljoprivredna politika i evropske integracije u jugoistočnoj Evropi. Urednici: Volk, T., Erjavec, E., Mortensen, K. Str. 86-108, Organizacija Ujedinjenih nacija za hranu i poljoprivredu – FAO.
- [10] Budimir, D., Čolaković, E., Klarić, S., Milanović, A. - Udruženje Vesta (2013) *Poljoprivreda i ruralni razvoj u BiH - Preporuke civilnog društva za brži put prema EU*, Građani za Evropu - inicijativa nevladinih organizacija u Bosni i Hercegovini.
- [11] Strategija razvoja BiH (2010) *Strategija razvoja Bosne i Hercegovine*. Vijeće ministara, Direkcija za ekonomsko planiranje.
- [12] Bajramović, S., Nikolić, A., Ognjenović, D., Janjić, P. i dr. (2013) *Srednjoročna strategija razvoja poljoprivrednog sektora u Federaciji Bosne i Hercegovine za period 2014-2018. godine - DRAFT*. Federalno ministarstvo poljoprivrede, vodoprivrede i šumarstva, Federacija BiH, Sarajevo.

CENE DOBRIN V TRGOVINAH NA DROBNO: PRIMERJAVA MED SLOVENIJO IN SRBIJO

THE PRICES OF GOODS IN RETAIL TRADE: THE COMPARISON BETWEEN SLOVENIA AND SERBIA

Anton Vorina⁴⁵
Zorana Kostić⁴⁶

Povzetek: V današnjem času so cene izdelkov različne, predvsem pa je njihova cena odvisna od države, v kateri se nahajajo. V članku predstavimo primerjavo med Slovenijo in Srbijo glede cen dobrin v trgovinah na drobno in na tržnicah. Glavni cilj članka je odgovoriti na tri raziskovalna vprašanja: Kolikšne so povprečne cene v trgovinah DM v Sloveniji in Srbiji? Kolikšne so povprečne cene v trgovinah Spar in Lidl v Sloveniji, ter v trgovinah Idea in Metro v Srbiji? Kolikšne so povprečne cene izdelkov sadja in zelenjave na tržnicah v Sloveniji in Srbiji? Ugotavljamo, da so cene dobrin v trgovinah DM višje v Srbiji kot v Sloveniji, medtem pa so cene v trgovinah in na tržnici v Sloveniji višje kot v Srbiji.

Ključne reči: trgovina, cene, dobrine

Abstract: Nowadays, the prices of goods are different, especially their price depends on the country in which they are located. In this paper we present a comparison between Slovenia and Serbia in the price of goods in shops and retail markets. The main objective of this article is to answer three research questions: What are the average prices in DM shops in Slovenia and Serbia? What are the average prices in shops Spar and Lidl in Slovenia and in Idea and Metro shops in Serbia? What are the average prices of fruits and vegetables at marketplace in Slovenia and Serbia? We noted that the prices in the DM shops are higher in Serbia than in Slovenia, while the prices in the retail trade and marketplace in Slovenia are higher than in Serbia.

Key words: shop, price, goods

1. UVOD

Področje raziskovanja je primerjava cen izdelkov v trgovinah DM, Spar in Lidl v Sloveniji ter trgovinah DM, Idea in Metro v Srbiji. Prav tako smo primerjali izdelke na tržnicah v obeh državah. Namen raziskave je ugotoviti razlike na področju cen dobrin v trgovinah na drobno in na tržnicah v dveh izbranih državah. Zastavili smo si naslednja raziskovalna vprašanja:

RV1: Kolikšne so povprečne cene v trgovinah DM v Sloveniji in Srbiji?

⁴⁵ Ekonomska šola Celje Višja strokovna šola, Celje, Slovenia

⁴⁶ Univerza v Nišu, Ekonomska fakulteta, Trg kralja Aleksandra 11, 18000 Niš, Srbija

Prispevek je del raziskave, opravljene v okviru projekta št. 179066, Ministrstvo za šolstvo, znanost in tehnološki razvoj Republike Srbije.

RV2: Kolikšne so povprečne cene v trgovinah Spar in Lidl v Sloveniji, ter v trgovinah Idea in Metro v Srbiji?

RV3: Kolikšne so povprečne cene izbranih izdelkov sadja in zelenjave na tržnicah v Sloveniji in Srbiji?

2. MAKROEKONOMSKA PRIMERJAVA MED DRŽAVAMA

DRŽAVA / KRITERIJ	SLOVENIJA	SRBIJA
Datum osamosvojitve	25. 6. 1991	5. 6. 2006
Površina (m ²)	20.273	77.474
Št. prebivalcev (v 1000ih)	2.063	7.210
Gostota prebivalstva (prebivalci/km ²)	102	93
Povprečna starost (leta)	42,30	41,90
Moški (%)	49,53	48,75
Pričakovana življenjska doba ob rojstvu (leta)	78,01	75,02
Povp. star. matere ob rojstvu 1. otroka (leta)	29,10	27,50
BDP na prebivalca (€/prebivalca)	18.092	3.742
Stopnja brezposelnosti (%)	13,10	19,56
Javni dolg (% BDP)	81	71
Inflacija - letna stopnja (%)	0,2	2,10
Uporabniki interneta (% prebivalcev)	75,77	53,50
Indeks kvalitete življenja	125,56	69,97
Povprečna mesečna plača (€/mesec)	1006,18	356,79
Povprečen strošek študentskega dela (€/h)	4,50	1
Prihodek turizma (% BDP)	13,00	6
Prihodi turistov/prebivalca	1,71	0,3
Prihodi domačih turistov/prebivalca (%)	31,6	53,07
Prihodi tujih turistov/prebivalca (%)	68,4	46,93

Tabela 1: Primerjava med državama Slovenija in Srbija

Vir: [7-14].

1. Slovenija se je osamosvojila najprej (1991) in nato še Srbija leta 2006. Slovenija je manjša po površini in sicer je približno 3,8x manjša kot Srbija. Slovenija ima najmanjše število prebivalcev in sicer približno 3,5x manj kot Srbija. Gostota prebivalstva (število prebivalcev na površino) v Sloveniji je približno 1,1x višja kot v Srbiji. Odstotek moških je v Sloveniji višji v primerjavi s Srbijo. Pričakovana življenjska doba ob rojstvu je v Sloveniji 2,99 let višja kot v Srbiji. Materina povprečna starost ob rojstvu prvega otroka je v Sloveniji za 1,6 let višja kot v Srbiji. BDP na prebivalca je v Sloveniji za 14.350€ višji v primerjavi s Srbijo. Stopnja brezposelnosti je v Sloveniji za 6,46 odstotne točke nižja kot v Srbiji. Javni dolg Slovenije je za 10 odstotnih točk višji kot javni dolg Srbije. Letna stopnja inflacije v Sloveniji je za 10,5x nižja kot v Srbiji. Odstotek prebivalcev uporabnikov interneta je v Sloveniji za 22,27 odstotnih točk višji kot v Srbiji.
2. Indeks kvalitete življenja je v Sloveniji je za 55,59 točk višji kot v Srbiji. Povprečna mesečna plača je v Sloveniji za 632,15€ višja kot v Srbiji. Povprečno plačilo za študentsko delo je v Sloveniji je za 3,5€/uro višje kot v Srbiji. Prihodek turizma je v Sloveniji za 7 odstotnih točk višji kot v Srbiji. Prihodi turistov na prebivalca so za 5,7 krat višji kot v Srbiji. V Srbiji je največ domačih turistov, v Sloveniji pa največ tujih turistov.

3. TRGOVINA NA DROBNO

Trgovina je ena izmed najstarejših gospodarskih enot, kjer so ljudje že pred 150.000 leti menjavali blago oziroma dobrine. Pojem trgovina se je pojavil že v petnajstem stoletju [1]. Zakon o trgovini (ZT–1) opredeljuje naslednje pojme v zvezi s trgovino: Trgovina je opravljanje trgovinske dejavnosti, ki obsega nakupovanje blaga z namenom nadaljnje prodaje ne glede na to, ali je blago prodano v nespremenjenem ali spremenjenem (obdelava, predelava in dodelava) stanju. Trgovina na drobno je nakupovanje blaga in njegova nadaljnja prodaja potrošnikom ali potrošnicam [2].

Statistični urad RS (v nadaljnjem besedilu SURS) podaja opredelitev: »Trgovina na drobno je nakupovanje blaga in njegova nadaljnja prodaja potrošnikom (za osebno porabo in potrebe gospodinjstev)« [3].

Trgovina je gospodarska dejavnost, ki se ukvarja s kupovanjem in prodajanjem. Trgovina je posrednik izdelkov od proizvajalcev do končnih uporabnikov. To vlogo uporablja skozi vsa zgodovinska obdobja, od prvotnih družbenih delitev dela, ki so omogočala presežne dobrine poljedelcev, živinorejcev in takratnih obrtnikov, do danes. S svojo posredniško funkcijo je bila tako vedno gibalo menjave, tako znotraj samih držav kot na mednarodni ravni. Posamezne trgovine imajo skozi zgodovinski razvoj, v boju za ugodnejši položaj na trgu, različno življenjsko dobo in so na različni stopnji svojega razvoja. Nekatere oblike trgovine bodo prenehale obstajati, pojavljale pa se bodo vedno nove oblike, ki bodo konkurirale z boljšo kakovostjo izdelkov, z aktualnejšimi storitvami in nižjimi cenami [4].

Trgovina na drobno zajema vse dejavnosti prodaje blaga in storitev neposredno končnemu porabniku za njegovo osebno uporabo. Pri tem nista pomembna način prodaje in lokacija ter količina prodaje [5]. Čuzović in Ivanović [6] opredelita trgovino na drobno kot skupek dejavnosti, preko katerih se izvaja proces prodaje blaga končnim potrošnikom.

4. RAZISKAVA-DISKUSIJA

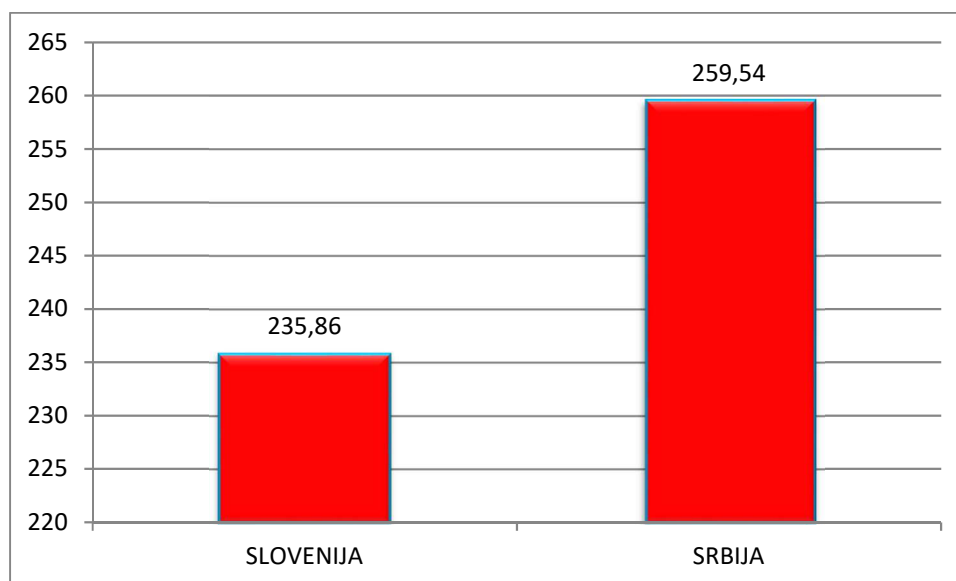
Namen raziskave je primerjati cene živilskih izdelkov na vzorcu 91 izdelkov, ki se prodajajo v trgovinah in na tržnicah v Sloveniji in v Srbiji. Podatki o cenah so bili zbrani v mesecu aprilu 2016, v Sloveniji v evrih, v Srbiji v dinarjih. Vse cene v dinarjih smo pretvorili v evre preko spletne strani www.valute.si in po srednjem tečaju Narodne banke Srbije na dan 8.5.2016.

Podatki pridobljeni v raziskavi nakazujejo razlike v kupni moči prebivalstva v analiziranih državah. V prihodnosti lahko te podatke uporabimo tako potrošniki kot raziskovalci in ustvarjalci socialne in ekonomske politike.

Anton Vorina is professor at Vocational College in Celje. He finished three different faculties (Faculty of Mechanical Engineering, Faculty of Economics and the Master of Quality Management). Teaching and research interests include Management of Quality, Logistics, Motivation of employee, etc. He is presently involved in research on Quality in tourism, Engagement of employee and the leadership of companies. He has been associated with projects in many companies in Slovenia about optimizing the costs. Research efforts have resulted into more than 80 scientific papers, four books, and supervising more than 400 undergraduate theses, inviting lecturer, refereeing the books.



RV1: : Kolikšne so povprečne cene v trgovinah DM v Sloveniji in Srbiji?



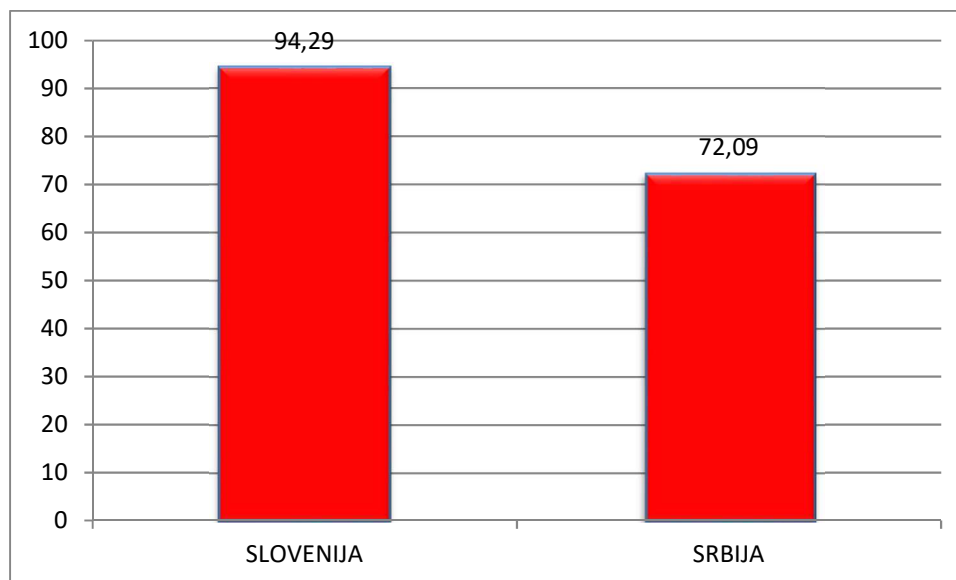
Graf 1: Vrednost košarice v trgovinah DM v Sloveniji in Srbiji

Vir: Lastna raziskava

V trgovinah DM smo analizirali 40 izdelkov razdeljenih v 6 kategorij: lepota (5), ustna higiena (5), zdravo življenje (10), otrok - dojenček (4), otroška nega (6) in gospodinjstvo (10).

Skupna vrednosti košarice v Sloveniji znaša 235,86€, medtem, če te enake izdelke kupimo v Srbiji, pa znaša vrednost košarice 259,54€ (Graf 1, Tabela 2)

RV2: Kolikšne so povprečne cene v trgovinah Spar in Lidl v Sloveniji, ter v trgovinah Idea in Metro v Srbiji?



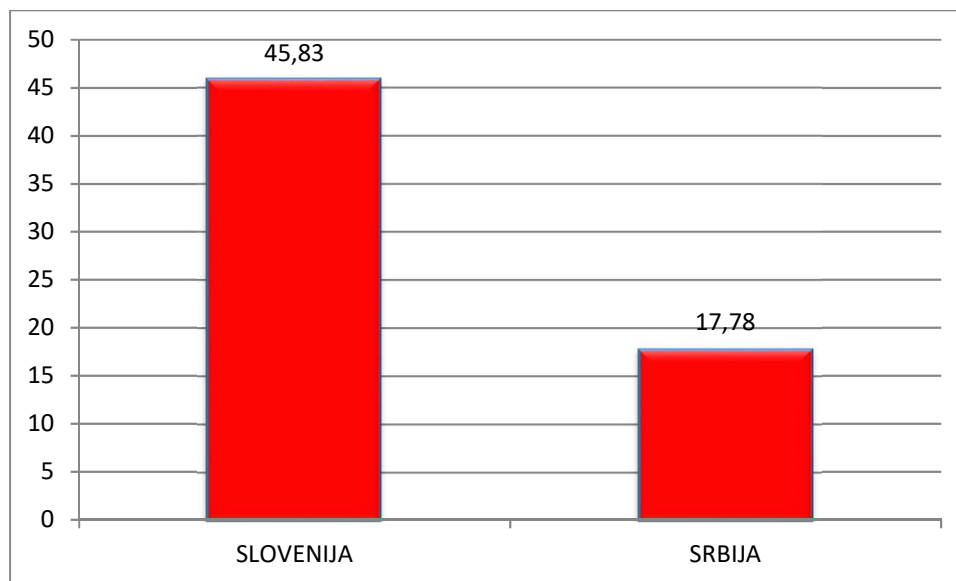
Graf 2: Vrednost košarice v trgovinah Špar in Lidl v Sloveniji ter Metro in Idea v Srbiji

Vir: Lastna raziskava

V trgovinah na drobno smo analizirali 36 proizvodov hrane, izdelkov za čiščenje in higieno, ki so na voljo v največjih trgovskih verigah v izbranih državah. Tako smo v Sloveniji primerjali cene v Sparu in Lidlu, v Srbiji pa v trgovinah Idea in Metro.

Skupna vrednost izdelkov v košarici v Sloveniji znaša 94,29€, v Srbiji pa je skupna vrednost košarice 72,09€. Na osnovi pridobljenih podatkov lahko sklepamo, da je vrednost košarice dobrin v Sloveniji za 24 % višja od iste košarice v Srbiji (Graf 2, Tabela 2).

RV3: Kolikšne so povprečne cene izbranih izdelkov sadja in zelenjave na tržnicah v Sloveniji in Srbiji?



Graf 3: Vrednost košarice na tržnicah v Sloveniji in Srbiji

Vir: Lastna raziskava

Velika razlika v cenah je na tržnicah. V izbranih državah smo primerjali cene 15 izdelkov sadja (banane, jabolka, pomaranče, jagode in kivi) in zelenjave (krompir, solata gentile, paradižnik, oranžno korenje, por, čebula, česen, podzemna koleraba, zelena in peteršilj) v količini enega kilograma.

Najdražja je Slovenska tržnica, kjer je potrebno za izbrano košarico živil odšteti 45,83€, v Srbiji pa znaša ta košarica 17,78€, oziroma skoraj 3x manj kot v Sloveniji (Graf 3, Tabela 2).

Država	Povprečna plača (eur)	Košarica v DM (eur)	Košarica v trgovinah (eur)	Košarica na tržnici (eur)
Slovenija	1006,18	235,86	94,29	45,83
Srbija	356,79	259,54	72,09	17,78

Tabela 2: Primerjava cen med državama Slovenija in Srbija

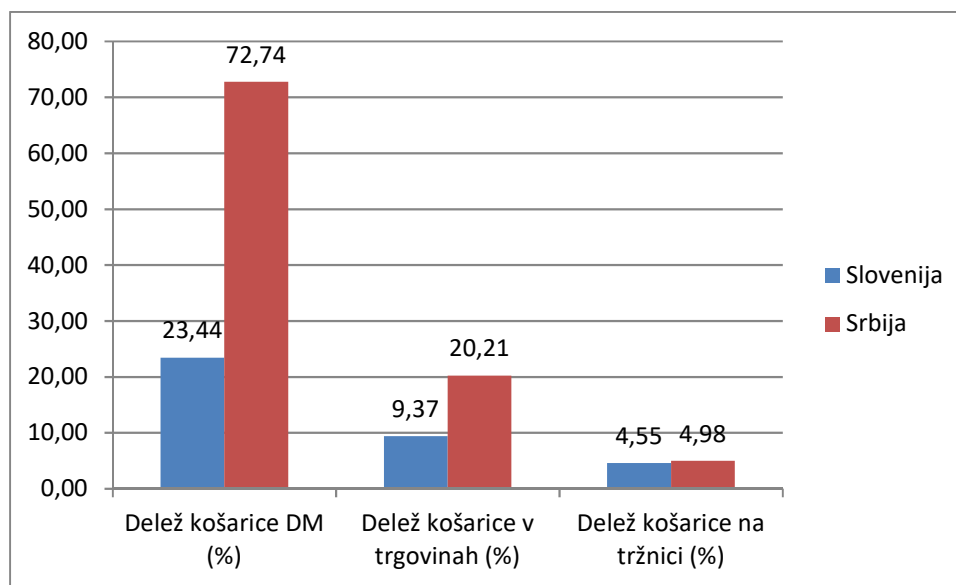
Vir: Lastna raziskava

Ugotavljamo, da je vrednost košarice v Srbiji višja kot v Sloveniji le v trgovinah DM, medtem, ko je vrednost košarice v trgovinah in na tržnici nižja v Srbiji v primerjavi s Slovenijo.

V nadaljevanju smo izračunali dežel vrednosti posamične košarice glede na povprečno plačo v posamezni državi (Tabela 3 in Graf 4)

Država	Delež košarice DM (%)	Delež košarice v trgovinah (%)	Delež košarice na tržnici (%)
Slovenija	23,44	9,37	4,55
Srbija	72,74	20,21	4,98

Tabela 3: Primerjava deleža posamične košarice glede na povprečno plačo med državama Slovenija in Srbija
Vir: Lastna raziskava



Graf 4: Primerjava deleža posamične košarice glede na povprečno plačo med državama Slovenija in Srbija
Vir: Lastna raziskava

Zorana Kostić is a PhD student at the Faculty of Economics University of Niš. As a scholar of the Ministry of Education, Science and Technological Development, she is involved in the project "Improving the Competitiveness of Public and Private Sector by networking competences in the process of European integration of Serbia". She works as a teaching assistant on subjects: Microeconomics, Microeconomic Analysis, and Theory and Policy of Prices at the Faculty of Economics in Nis. She worked at Ministry of Finance, Republic of Serbia. She gain international experience through participation in the Program "Willkommen in Deutschland" - Die Regierung Deutschlands (BAYHOST), and study visits at State University of Technology "Shuhov", in Belgorod, Russia and Donetsk National University in Ukraine. She has published more than ten scientific papers as author and coauthor, which were presented at domestic and international conferencies. She was awarded for academic results by Ministry of Education, Science and Technological Development, Fund for young talents and Philip Morris International. She speaks English, German and Russian language. Her scientific interest is related to the microeconomic analysis, industrial organization and general application of microeconomic theory with special focus on the competition policy issues.



Iz Tabele 3 in Grafa 4 lahko zaključimo, da Slovenski državljani še vedno živijo veliko boljše kot Srbski državljani: Čeprav so cene v trgovinah v Sloveniji višje (razen v trgovinah DM, kjer so cene višje v Srbiji kot v Sloveniji), so deleži vrednosti posameznih košaric glede na povprečno plačo nižje v Sloveniji, v primerjavi s Srbijo.

4. ZAKLJUČEK

Cilj našega raziskovanja je bil prikazati povprečne cene 40 izdelkov iz različnih oddelkov v DM v Sloveniji (v mestih Trbovlje in Ptuj) in v Srbiji v Nišu. Prav tako smo želeli prikazati povprečne cene 36 živilskih izdelkov v trgovinah Spar in Lidl v Sloveniji ter v trgovinah Idea in Metro v Nišu, Srbija. Da smo malo popestrili raziskovanje, smo se odpravili še na lokalne tržnice v zgoraj omenjenih krajih in primerjali cene 15 različnih vrst sadja in zelenjave.

Prišli smo do naslednjih zaključkov:

- Če želite kupovati poceni izdelke za nego telesa, potem kupujte te izdelke v DM v Sloveniji.
- Če želite kupovati živilske izdelke v Sparu ali Lidlu, potem se odpeljite v Srbijo, če pa želite kupovati izdelke na tržnici, potem takoj kupite letalsko karto za Srbijo.
- V Srbiji lahko kupite 3 krat več podobnih izdelkov na tržnici kot v Sloveniji.

V prihodnosti bi bilo potrebno narediti podrobnejše analize in v analizo vključiti še več izdelkov, trgovin, bank. Raziskavo bi bilo smiselno razširiti še na ostale države.

LITERATURA

- [1] Župljanin, S. S. (2009). *Savremena trgovina: strategije i politike trgovine u BIH*. Banja Luka: Nezavisni univerzitet Grafid, str. 39.
- [2] Zakon o trgovini. (2008). *Uradni list RS*, št. 24. Pridobljeno 25. 5. 2016 s spletne strani <http://www.uradni-list.si/1/objava.jsp?urlid=200824&stevilka=887>.
- [3] *Trgovina na drobno: metodološka pojasnila*. Pridobljeno 22. 5. 2016 s spletne strani http://www.stat.si/doc/metod_pojasnila/20-014-MP.htm.
- [4] Uran, J. in Vorina, A. (2010). Zadovoljstvo kupcev v trgovinah. V M. Nosan in K. David (ur.), *Poslovne strategije in izzivi sodobnega časa* (str. 154–159). Celje: Poslovno komercialna šola.
- [5] Kotler, P. (1996). *Marketing management: trženjsko upravljanje*. Ljubljana: Slovenska knjiga, str. 558.
- [6] Čuzović, S. in Ivanović, P. (2010). *Inovacije u trgovinskom menadžmentu* (2. izmenjeno i dopunjeno izd.). Niš: Ekonomski fakultet, str. 31.
- [7] *Primerjava držav*. Dostopno na spletnem naslovu: <http://www.nationmaster.com/>. (Pridobljeno dne 11.5.2017).
- [8] *Podatki o turizmu*. Dostopno na spletnem naslovu: <http://reports.weforum.org/travel-and-tourism-competitiveness-report-2015/>. (Pridobljeno dne 11.5.2017).
- [9] *Eurostat*. Dostopno na spletnem naslovu: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>. (Pridobljeno dne 11.5.2017).
- [10] *Turizem Srbija*. Dostopno na spletnem naslovu: <http://knoema.com/atlas/Serbia/topics/Tourism/Travel-and-Tourism-Total-Contribution-to-GDP/Total-Contribution-to-GDP-percent-share>. (Pridobljeno dne 11.5.2017).
- [11] *Povprečna plača*. Dostopno na spletnem naslovu: <http://www.socijalnoekonomskisavet.rs/minimalnazarada.html>. (Pridobljeno dne 11.5.2017).
- [12] *Valute si*. Dostopno na spletnem naslovu: <http://www.valute.si/> (Pridobljeno dne 8.5.2016).

- [13] *Statistični urad Republike Srbije*. Dostopno na spletnem naslovu: <http://www.stat.gov.rs/WebSite/Public/PageView.aspx?pKey=2>. (Pridobljeno dne 11.5.2017).
- [14] *Nacionalna banka Srbije*. Dostopno na spletnem naslovu: <https://www.nbs.rs/export/sites/default/internet/english/scripts/ondate.html> (accessed on 11.5.2017)

АКТУЕЛНЕ ДРУШТВЕНО-ЕКОНОМСКЕ ТЕНДЕНЦИЈЕ

RELEVANTS OF SOCIO-ECONOMICS TENDENCIES

Слободан Н. Брацановић⁴⁷

Сажетак: Садашњост; обиљежја је комплекснијег схватања капитала. Капитал је наставио да се креће у правцу региона Истока и Далеког Истока Азије. Одреднице економске кризе нијесу глобалне. Стреми се, оптималној релацији: друштвено-економског планирања (плана) и тржишних кретања, у садашњости и будућности времена.

Кључне ријечи: Друштво, држава, привреда, капитал, кретање, оптимум, план, тржиште, Исток, Евро-Азија.

Abstract: Present time is characterised with more complex ideas of capital. Capital is still moving to the region of East and Far East of Asia. Terms of economy crisis are not global. It strives to optimal relation: socio-economic planning (plan) and markets movements, in the present and future times.

Key words: Society, government, economy, capital, development, optimum, plan, market, East, Euro-Asia.

1. УВОДНЕ НАПОМЕНЕ

Претходни деценијски период; посебно, одредница је економске кризе, прије свега, западне економије. Економска теорија и литература говори о глобалној, свјетској економској кризи. Објективна је чињеница, да у савременој повезаности и интегрисаности привреда, неминовно долази до преливања неповољних економских ефеката. Међутим; реално, не може се говорити о најширој, глобалној кризи; имајући у виду првенствено привредни напредак држава Истока и Југоистока Азије, нарочито Кине.

Хипотекарна (кредитна) и финансијска криза ескалирала је у САД (2008. год. и даље траје). Данас се, дискутабилно, говори о „опоравку“ привреде САД, али „блиједом и анемичном“. Територијални и економски простор Европске уније захваћен је и даље кризом, тако да се и за највеће, најјаче и водеће економије у овој сфери, као нпр. Њемачке, не може говорити о изузетној привредној ефикасности. Постоје предлози и за напуштање заједничке валуте (евра) која, истиче се, није неопходни чинилац: опстанка, кохезије и успјешности, ове интеграционе, у првом реду политичке, интересне групе.

Економска наука; схвата превазиђеност постојећих научних теорија, постулата, схватања, разумијевања и тумачења, „парадигми“. Нужне су нове, „парадигме“.

⁴⁷ Економски факултет Косовска Митровица

Говори се и о раслојавањима и неједнакостима у свијету; односно кристалисању слојева: на једној страни, екстремно богатих, који су у мањини и на другој страни, веома сиромашних (око 90%), који су у већини. Средња класа, или тзв. „слободне професије“; као амортизер и друштвени стабилизатор, умањује се и постепено ишчезава.

Постулати „тржишног апсолутизма и фундаментализма“ (у смислу исходишних идеја Смита и др.), [9], напуштени су у свим, озбиљним, државама свијета. Тржиште; није успјело да оствари („екс анте“) координацију привредних токова, активности и дјелатности, која би била прихватљива за све, или већину учесника на тржишту и актера друштвено-економског живота. Истина је да и држава и њене институције, установе; показују неуспјехе, промашаје и несавршености. Исто тако; могуће је у појединим земљама да дође до превелике концентracије државно-политичке моћи. Међутим; ове деформације и аномалије не могу да елиминирају нужну улогу и значај државе, централистичког планирања, управљања; а не само регулације, надзирања и контролисања токова, процеса, сложеног, испреплетаног друштвено економског живота. Стреми се оптималном односу дјеловања: државе и централно-планских и других институција и тржишта и приватне иницијативе. Поставља се питање: да ли држава може да буде предузетник!? Према мом схватању; може, приоритетно код јавних, крупних, капиталних, инвестиционих улагања и др. Оптимална мјера односа: цјелине (система, државе) и дјелова (тржишта и привредних субјеката) историјски, никада и није пронађена.

Говори се и о дјеловању мултинационалних корпорација, које уређују најшире тржиште, усклађено са сопственим мегаструктурама. Међутим; ове корпорације монополизују тржиште, остваривањем, екстра, вишка вриједности и присвојеног профита.

Методолошки; математички модели; имају своју важну улогу у економији. Међутим; економисти апсолутизују значај ових модела и метода у смислу да математика треба да поставља дилеме и проблеме. Математика; као егзактна наука, нужно треба да решава економске проблеме. Математичка наука налази адекватну примјену у економији.

Завршио се; указује се у литератури; период тријумфализма САД [10] након рушења бившег СССР-а (периода који је трајао од 1989. до 2008. год.). Постоји много сложених и тешких економских и друштвених проблема у овој земљи. Расту и социјални

Слободан Брацановић

докторски рад под називом: „Главни правци будућег привредног развоја Црне Горе“ одбранио је на Економском факултету у Приштини, са



измјештеним сједиштем у Косовској Митровици. Знатан дио радног вијека провео је на раду у привреди. Био је радно ангажован на: планско-аналитичким, финансијским и другим пословима и радним задацима у секторима: електронске индустрије на Цетињу и друмског путничког саобраћаја у Котору (укупно близу 15 година). Био је својевремено и члан (савјетник) раније Савезне владе, тј. владе Савезне Републике Југославије. Ангажован је на Економском факултету у Косовској Митровици, на четвртој години студија, за предмете: „Планирање привредног развоја (по старом програму) и „Економија јавног сектора“ (по новом програму). Област истраживања: привредни развој, економија јавног сектора.

проблеми сиромаштва становништва. На другој страни; кристалише се мањина (слој екстремних богаташа и милијардера). Продубљују се и разлике у нивоу личног стандарда (нпр. изузетно су високе, милионске, зараде менаџерске структуре у привредним субјектима, независно од пословне успјешности). На супротној страни; Кина; не може се третирати као „земља у развоју“, како се наводи у западној литератури, с обзиром да је сада, истиче се, највећа економија у свијету (оствареним, бруто друштвеним производом).

2. КАПИТАЛНЕ ОДРЕДНИЦЕ

Појам, опсег, обухват капитала [2; 495-516]; тумачи се шире и комплексније у упоређењу са марксистичким тумачењем: вриједности која се оплођава и ствара вишак вриједности и облике његове расподјеле и присвајања (профит, ренту, камату, предузетничку добит, дивиденде, премије и др). Капитал; јесте друштвено стање и друштвено-економски однос; али није детерминанта једино капиталистичког друштвено-економског система. Капитал; у најширем смислу, посматрам као: располагање и посједовање свеукупних: природних, производних, услужних и осталих привредних и друштвено-економских чинилаца и изван, непосредне, материјалне и производне области.

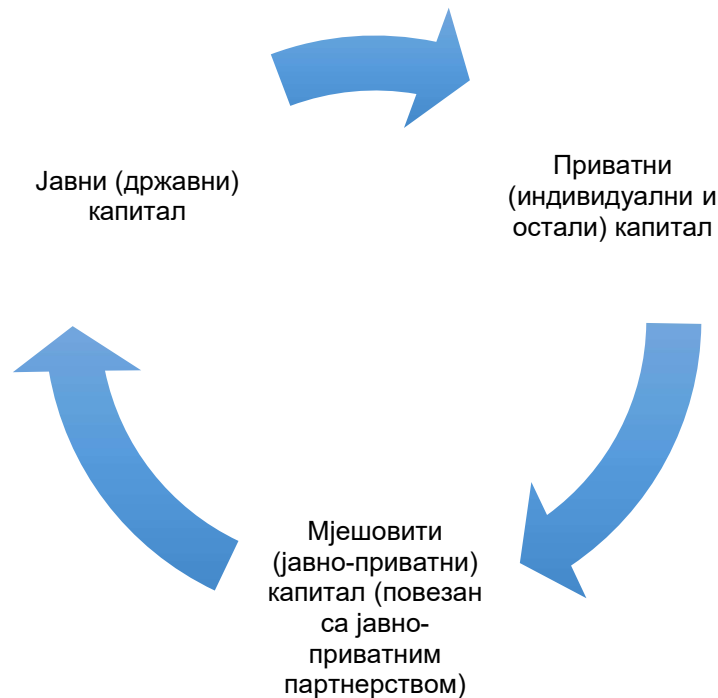
Дијаграм 1. Основни облици и видови савременог схватања и обухвата појма капитала:



Према мом учавсњу, схватању, разумијевању и тумачењу; најважнији облик капитала јесте: људски, интелектуални, кадровски капитал; конкретније и прецизније и обухватније: капитално, синтетизовано, научно, техничко-технолошко и информатичко знање, идеје (инвенције), проналасци (иновације), надареност, надахнуће, маштовитост, креативност, генијалност (ингениозност) и др. Сматрам да није исправно искључивати људски, „хумани“, кадровски капитал изван сфере капитала, наводећи као разлог (не)размјенљивост на тржишту добара и услуга. Знање у савременим условима друштвено-економског развитка представља капитално добро и капиталне инвестиције (поред основних, тј. фиксних и обртних фондова и др.). Интелектуални капитал; први је до сада познати вид капитала који може сам себе оплођавати (према овој одредници појма и значења капитала у ужем смислу); чији власник, може бити појединац (који располаже интелектуалним способностима, знањем, идејама, креативношћу). Величина овог вида капитала не квантифицира се физичким; финансијским; или мјешовитим мјерилима и критеријумима; већ сасвим другачијим методама, прецизније, значајем: брзини, интензитету, степену, оплођавања физичких, вредносних, комбинованих елемената и изграђивању духовних чинилаца капитала. Економија; није једино материјална наука. [2] Финансијски капитал од

великог је значаја (и у овом 21. вијеку). Али; ово је и савремено доба информатичких технологија и постојања информатичког технолошког капитала. Овдје можемо говорити и о социјалном (друштвеном) капиталу у доменима: образовања, здравства, осигурања и сл. Прокламовани „јуриш у капитализам“ (од 1991. год.); показује се као идејни и идеолошки промашај, нарочито имајући у виду: класични либерални и неолиберални капитализам, доминантног и неограниченог приватног власништва и неспутаног дјеловања механизма и накнадне („екс пост“) координације тржишта. Сљедећа, битна, класификације капитала је подјела на: 1. јавни; 2. приватни; 3. мјешовити.

Дијаграм 2. Друге, основне класификације, укупног, обухвата појма и схватања капитала:

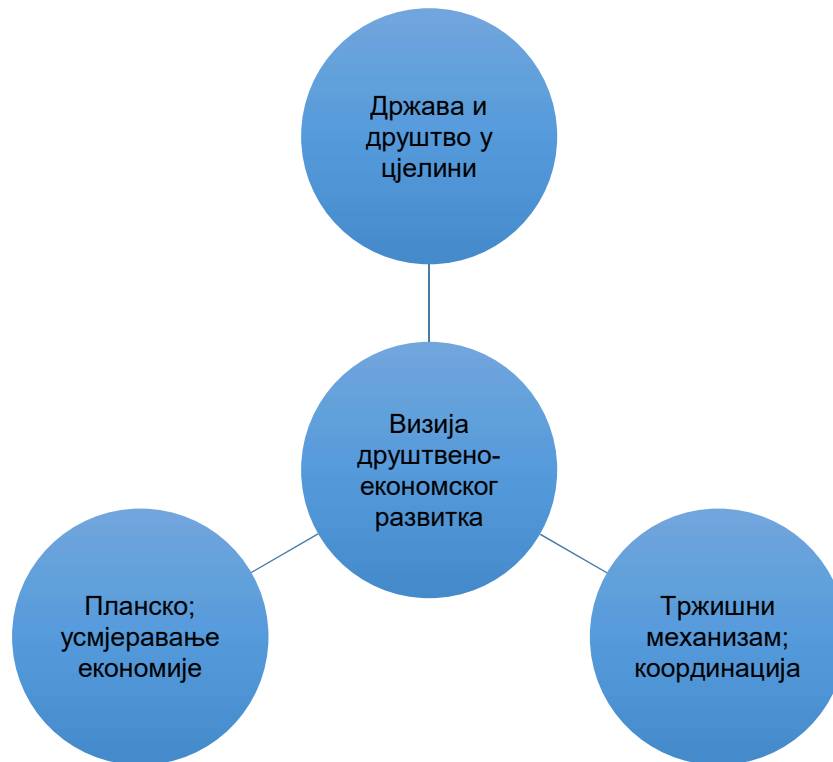


Капитал; као појам, често се поистовјећује са имовином, или богатством. Изражава се и упоредном (компаративном) релацијом са националним дохотком тј. разликом између друштвеног, домаћег бруто производа и амортизације капитала. Савремена епоха; карактерише се енормном концентрацијом капитала код мањине богаташа (и 1% екстремно богатих, нарочито у САД). На супротној страни; кристалише се већина сиромашнијих и сиромашних слојева становништва. Тзв. „средња класа“ („слободне професије“ и др.); као амортизер и друштвени стабилизатор; сагледавано са општег становишта; постепено се умањује. Економска криза (хипотекарна и финансијска која је настала и кулминирала у САД, 2008. год., са преливањем негативних ефеката и у друге земље); неминовно; у општем смислу; дјелује на умањивање имовине и богатства. Сагледавају се економске категорије и величине: однос капитала и дохотка; учешће дохотка од капитала у укупном националном дохотку; стопа приноса на капитал; стопа штедње, стопа раста националног дохотка и др. Претходно вријеме (као протеклих четврт вијека), обиљежја је раста, социјалног раслојавања на унутрашњем и глобалном нивоу. [7]

3. ДРЖАВНО ПЛАНИРАЊЕ И ТРЖИШТЕ

Након периода државног интервенционизма, управљања, усмјеравања, регулације и контролисања; посебно после Другог свјетског рата (кад је дошло до узлазног тренда кретања привреде, у свијету); крајем претходног вијека (90-их год.) поново оживљавају, либералне и неолибералне идеологије и идеје (тзв. „Чикашке школе“).

Дијаграм 3. Међузависности веза државе, планирања и тржишта у савременим условима:



Неолибералне визије, идеологије и идеје доминантно, тржишног апсолутизма, фундаментализма и неспутане приватне иницијативе; имају коријене у дјелу Смита који, познато је, сматра да: тржиште својом „невидљивом руком“ и неометаном конкуренцијом „иза леђа произвођача“, успоставља оптималну алокацију ресурса, обезбјеђује друштвених потреба и цјеновне односе. Појединац, који дјелује у свом интересу, најбоље остварује и шири, друштвени интерес. Али; ова констатација је погрешна, с обзиром да постоје неусаглашености, противрјечности, конфликтности: појединачног, групног, групацијског, колективног, државног и друштвеног интереса. Нужно је успоставити оптималне релације и одређену, могућу, равнотежу између: државе и њеног механизма тј. централног планирања као системских одредница и дјеловања тржишта и привредних субјеката, учесника, актера. Сигурно је да не постоје ни идеална држава, нити савршено тржиште. Међутим; држава, својим планским механизмом, управља тржиштем, сузбија и отклања поремећаје, хаотичности, стихију и анархију тржишта. Економска теорија; заступа становиште да тржиште треба да потпуно функционише у областима гдје је и најефикасније. Међутим; није једноставно утврдити које су ово области, прије свега, у кратком и краћем року (понуда, тражња, потрошна и луксузна добра, улагања у обртна средства, профитабилност, ниво зарада, запосленост радне снаге и капацитета, услуге, конкуренција, цијене и др.). Јасно је да

државно-плански, управљачко-усмјеравајући механизам мора да постоји без обзира на промашаје којих је, реално, било у привредној и друштвеној пракси; као и емотивна становишта у овом домену. Неопходно је нагласити и, познату, чињеницу да више ниједна озбиљна држава у свијету не примјењује промашену неолибералну мантру („Чикашке школе“ и Фридмана). Конкретније, прецизније и детаљније; држава је постизала значајну улогу у успјешним привредама Југо-Источне Азије. Током претходног периода (од најмање три и више деценије), раст дохотка по глави становника овог региона незабилежен је у економској историји.[10; 277] Држава остварује активну улогу у динамизирању развоја (посредством и тржишних механизма). Код овог периода (дужег од три деценије), просјечна годишња привредног раста у Кини изузетно је висока (9,7%). Кина је заузела позицију глобалног економског лидера (раније третирана као „сиромашна земља, у развоју“). Јапан (одраније); остварује државно подстицани, нагли индустријски и привредни раст. Кореја, Сингапур, Малезија и др.; примијенили су Јапанске стратегије, са учинком високог (осмоструког) раста дохотка по глави становника.

4. КРИЗНИ ОДРЕЂУЈУЋИ ЧИНИОЦИ

Економска; западна, криза, посебно хипотекарна и финансијска; ескалирала је у САД (2008. год.) Криза и даље траје. Многи су узроци, који се, константно, понављају.

Дијаграм 4. Детерминанте и испољавања претходне и садашње сложене економске кризе:



Кризне одреднице у САД биле су сложене и многоструке: неспутано и нерегулисано тржиште; преплављено „ликвидним“ средствима и ниским каматним стопама; брзи, експлозивни раст цијена („балон“, „мјехур“) некретнина на ширем и глобалнијем нивоу; нагли пораст одобравања банкарских (хипотекарних) кредита неликвидним дужницима, недовољне платежне способности и др. Кризу појачава огромни трговински, платно билансни и фискални (буџетски) дефицит САД (који се према одређеним расположивим индикаторима мјери и трилионима долара).[10; 377] Ова финансијска криза у САД; преливала се својим неповољним економским ефектима и на друге земље у свијету. За привредни раст (и глобални) указује се неопходна је континуирано растућа потрошња. Просјечна стопа штедње у САД била је нулта (непостојећа, или и негативна). Реалност друштвено-економске стварности у САД карактерише стагнација и силазни тренд примања, доходака и зарада. Привреда је далеко ван равнотеже. Банкарски сектор је високозадужен. Долази до сламања (ширег) тржишта (кредита). Јављају се проблеми и са циклусом залиха. Наиме; када кредитна а тржишта не функционишу и тражња је у силазној тенденцији; привредни субјекти (компаније) умањивали су властите залихе (сировина, помоћног материјала, материјала,

примарних производа, полупроизвода тј. недовршене производње, готових производа). Настаје слом производње. Питање је: како замијенити неконтролисану потрошњу без реалног производног покрића у САД, која је одржавала привредне активности у периоду прије пуцања (прскања) кредитног балона?! Исто тако, питање је и: како ће западне земље, САД и Европа, управљати циљним реструктурирањем према услужном сектору привреде?!. Сматра се да је привредно реструктурирање неминовно, јер је узроковано актуелним економским стањем, интензитетом и динамиком развоја технологије. [10;31-33]

Упоредно; поновићу да се појам економске кризе не односи на све земље у свијету. Тако; у Азији, индикативна је индустријска и укупна економска експанзија Кине са високом дугорочном стопом раста (од близу 10%). Кина располаже и великим финансијским резервама (према расположивим, ранијим, подацима, преко 2 билиона долара). Поред овог; Кина је и власник државних обвезница САД (1,5 билиона долара). Реалност је, да Кина надмашила је САД у многим производним и другим привредним областима; не једино усљед ниских зарада кинеских (неквалификованих) радника. Код многих других земаља, неквалификовани радници остварују још ниже зараде. Исто тако; Кина комбинује: а) високу штедњу (масу и стопу); б) велика инвестициона улагања у инфраструктурне објекте и капацитете; в) све образованију радну снагу (учетворостручен је број дипломаца на свим нивоима високог образовања); г) остваривање јефтине производње, са савременом логистиком која омогућава испоруку огромне количине материјалних добара за које постоји тражња, потрошача на најширем, свјетском тржишту. На овај начин, истиче се; Кина постаје економски лидер у свијету (са највећом укупном економијом према показатељу масе бруто друштвеног производа, према паритету куповне снаге, трошкова живота). Западна литература; нетачно, третира Кину, као земљу у развоју.

Компаративно; са аспекта многих области укључујући и „традиционалне“ гране дјелатности; као индустрију челика и аутомобила; САД признају да више нијесу техничко-технолошки лидер, у погледу ефикасности и конкурентских предности; у овим, као и у многим другим производним подручјима. Важна је динамичка, упоредна (компаративна) и конкурентска предност и ову чињеницу благовремено су увидјеле Кина и друге југоисточно азијске државе. Кореја; улагала је у образовање, технику и технологију, посебно војну; како би ојачала сопствена конкурентна преимућства и подигла ниво, животног и општег, стандарда својег становништва и постигла је успјешност у остваривању ових привредно и друштвено развојних циљева. Историјски посматрано (прије готово два вијека); у Азији је настајао већи дио (готово 60%) свјетског бруто друштвеног производа. Осим овог (средином 19. вијека); Велика Британија и Француска и ратним дејствима настојале су да обезбиједу отвореност Кине за глобалну трговину. Наиме; ријеч је о тзв. „опијумском рату“; који је вођен против Кине, како би се осигурало да Кина не остане затворена за наркотику (опијум) са запада. Западне земље; мало су других производа имале да реализују, продају, Кини; изузев наркотику, које су настојале да пласирају на огромно кинеско тржиште, са додатним, колатералним, ефектима (изазивања зависности у широким размјерама). На овај начин; западне земље покушавале су да уравнотеже трговински и платни биланс. [10; 224, 229- 230, 252-253]. Однос економске и друге моћи у данашње вријеме битно је трансформисан.

5. ПРИВРЕДНА КРЕТАЊА У СРБИЈИ

Основне показатеље токова; величине, битне, материјалне економске категорије, бруто друштвеног производа у Србији, приказати ћемо у сљедећим прегледима:

Табела 1. Динамика бруто друштвеног производа у Србији (милијарде дин. текуће цијене)

	2002.	2006.	2011.	2016.	Раст (%)
БДП	1.037,9	2.055,2	3.407,6	4.200,2	10,51

Извор: Министарство финансија Републике Србије [јануар, 2017], „Билтен јавних финансија“, стр. 17-18.

Напомена: Статистички подаци за 2016. год. процијењени су (кумулатив четири квартала). Примјењује се, измењена, методологија националних рачуна (прецизније, од 2010. год.).

Уочава се растући тренд кретања бруто друштвеног производа у Србији у посматраном претходном, дугорочном (14-то годишњем) периоду. Прецизније; остварена је висока дугорочна, номинална, стопа раста (10,51%). Ова стопа раста; знатно је виша од стопе која се у економској теорији сматра солидном и прихватљивом (5%). Међутим; овај показатељ није обухватио и стопу инфлације (појавно изражену у расту цијена, на мало); са знатним одразом на, објективну, реалност посматраног, важног, економског индикатора.

Табеларне параметре; можемо приказати и прегледнијим, графичким методом:

Графикон 1. Досадашња динамика, тренда, токова бруто друштвеног производа у Србији:



Табела 2. Показатељи кретања, бруто друштвеног производа у Србији (у милионима евра)

Елементи	2002.	2006.	2011.	2016.	Раст (%)
БДП	17.100,5	24.434,6	33.423,8	34.115,2	5,04
По ст. (евра)	2.280	3.297	4.619	4.821	5,48
Р. раст (%)	7,1	4,9	1,4	2,8	-6,50

Извор: Исто, стр. 17-18.

Графикон 2. Графички приказ токова бруто друштвеног производа у Србији (у девизама):



Код обима инвестиционих улагања; индикативни су слједећи, нумерички подаци:

Табела 3. Инвестициона улагања, у основне (фиксне), фондове у Србији (милијарде дин.)

Е л е м е н т и	2002.	2006.	2011.	2016.	Раст (%)
Улагања	168,0	457,4	626,7	748,5	11,27
% БДП-а	16,2	22,3	18,4	17,8	0,68

Извор: Исто, стр. 17-18.

Констатује се динамична стопа дугорочног раста (11,27%) инвестиција у основне фондове (земљиште, грађевинске објекте, опрему). Међутим; инфлаторни трендови умањују реалност номиналних величина. Реалнији је знатно нижи раст (0,68%) структурног (формативног) учешћа улагања у оствареном бруто друштвеном производу. Нужно је искључивати утицај инфлације (исказаног у расту цијена) у циљу и сврси реалнијег приказа. Инвестициона улагања у фиксне фондове, покретач су (генератор) привредног раста. Одсуством значајнијих улагања; губи се „замајац“ привредног развитака. Приказана су улагања у домаћој валути (динару). Одвојену економску категорију сачињавају инострана, директна, улагања. Страни улагачи; повлаче цјелокупан, остварени профит. Исплаћује се; једино, порез, на (мале) зараде запосленима (домаћој радној снази).

Графикон 3. Графички приказ динамике, опсега, инвестиција у фиксне фондове у Србији:



Табела 4. Токови, укупних иностраних директних, нето, улагања у Србију (милиони евра)

Елементи	2002.	2006.	2011.	2016.	Раст (%)
СДИ	499,6	3.322,6	3.319,6	1.860,9	9,84
% БДП-а	2,9	13,6	9,9	5,5	4,69

Извор: Исто.

Сагледава се досадашњи тренд дугорочних страних, нето, улагања у Србију, у претходном, дугорочнијем, времену. Овај, најновији тренд; у маси и структури је силазни.

Графикон 4. Опсег иностраних директних, нето, улагања приказан и графичким методом:



Табела 5. Ефикасност, досадашњих, инвестиционих, улагања, у фиксне фондове у Србији

Елементи	2002.	2006.	2011.	2016.	Раст (%)
Ефикасност	0,793	0,375	0,284	0,107	-13,56

Извор: Исто.

Напомена: Ефикасност је, методолошки, квантитативно, рачуната релацијом односа: прираста, бруто, друштвеног производа и збира (кумулатива) улагања, у основне фондове.

Графикон 5. Квантитативни, статистички индикатори приказани прегледније и графички:

Сагледава се дугорочни опадајући тренд ефикасности улагања у основне фондове привреде. Код запослености радноспособног становништва; уочава се, исто тако, силазни тренд у дужем року (по стопи од 1,01%). Индикативан је и дефицит у спољнотрговинској, робној, размјени, тј. вишак увоза у упоређењу са извозом (са растом у дугорочном периоду, по просјечној годишњој стопи од 2,27%).[8; 222] Висок је и степен задужености рачунат односом јавног дуга и бруто друштвеног производа (у 2016. год., стопа износи 73%). Неопходно је истаћи и важећи девизни курс и опадање вриједности домицилне валуте (вриједност евра расте у односу на динар у просјеку најновијег периода и износи 123,80 дин). Само на основи ових, појединих, економских параметара, кристалишу се неповољни привредни трендови, који захтијевају исправљање новом и ефикаснијом економском и развојном политиком, у будућем, блиском, или даљем времену.

6. ЗАКЉУЧНЕ КОНСТАТАЦИЈЕ

Кризни економски чиниоци; односе се, не на глобални ниво, већ прије свега на западне, атланске земље. Имам у виду економску експанзију Кине (која постаје највећа свјетска привреда према показатељу бруто друштвеног производа); Индије (са динамичним привредним растом) и др. Трендови капитала преусмјеравају се са: Запада и Атлантика на Исток, Далеки Исток и Пацифик. [1] Бивше социјалистичке државе нијесу постигле велику успјешност у периоду „транзиције“, тј. прелаза ка савршенијем и новом друштвено-економском систему. [6] Поједини теоретичари указују да социјализам, на основама марксизма, као друштвено-економски систем, није ишчезао, већ је доживио неуспјех (1991. год.) под утицајем западних земаља. Савремене одреднице капитала се

трансформишу. Посебан је значај савремених капиталних улагања, обухватајући и знање креативност и идеје; као и модерних инвестиционих фондова. [3] Капиталистичке тржишне економије; одредница су растуће неједнакости, са аспекта: капитала, имовине и богатства и упоредног односа према националном приходу и доходу. Кристалише се огромна већина сиромашних и мање имућних, на једној страни и изразита мањина (према процјени до 5-10%) богатијих и екстремно богатих, на другој страни [4, 7, 11]. Међутим; нико са сигурношћу не може да предвиди креатања капитала (у 21. вијеку и даље). Раслојавања и неједнакости су цивилизацијски и социоекономски проблем. Оштро су искристалисане неједнакости у појединим западним земљама (САД и др.). Ескалирала је друштвено-економска криза (хипотекарна, финансијска, криза морала потрошачког друштва и др., у САД, 2008. год., која се преливала и на друге земље, услед повезаности савремених друштава и привреда). Европска унија; тако исто је у политичкој и економској кризи, коју изражава, испољава и валута (евро). Ово је политички пројекат, без економског, утемељења и социјалне димензије. Говори се о могућностима напуштања валуте (евра) и интегрисаности на другим основама [12]. Политика „штедње“ тј. у суштини рестрикција није постигла учинке. Миграторна агонија је и продубљавање кризе.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] Брацановић Слободан [2017], Помјерање тежишта економске, државне и регионалне моћи у свијету, Косовска Митровица;
- [2] Драгутиновић Диана, Филиповић Миодраг, Цветановић Слободан [2005], Теорија привредног раста и развоја, Центар за издавачку дјелатност Економског факултета у Београду, Београд;
- [3] Елинг Мартин [2013], Инвестициони фондови – Интелигентно и рационално инвестирање, Академска књига, Нови САД;
- [4] Милановић Бранко [2016], Глобална неједнакост – Нови приступ за доба глобализације, Академска књига, Нови САД;
- [5] Министарство финансија Републике Србије [јануар, 2017], Билтен јавних финансија, Београд;
- [6] Пејановић Радован [2015], Транзиција и национална култура – Огледи из друштвено-економске антропологије, Академска књига, Нови Сад;
- [7] Пикети Тома [2015], Капитал у 21 вијеку, Академска књига, Нови Сад;
- [8] Рикаловић Гојко, Микић Христина [2011], Креативна индустрија и трговинска размјена Србије са иностранством, Зборник радова, Међународни научни скуп ЕС-НБЕ [2011], Економска наука у функцији креирања новог пословног амбијента, Економски факултет Приштина, Косовска Митровица,
- [9] Стојадиновић Драгић [2006], Економски календар, Академска штампа, Београд, Земун;
- [10] Штиглиц Е. Џозеф [2013], Слободан пад – Америка, слободна тржишта и слом свјетске привреде, Академска књига, Нови Сад;
- [11] Штиглиц Е. Џозеф [2015], Велика подјела – Друштва неједнакости и шта да радимо са њима, Академска књига, Нови Сад;
- [12] Штиглиц Е. Џозеф, [2016], Евро – Како заједничка валута угрожава будућност Европе, Академска књига, Нови Сад.

SIVA EKONOMIJA I OFF-SHORE POSLOVANJE SA OSVRTOM NA CRNU GORU

GRAY ECONOMY AND OFF-SHORE BUSINESS WITH EMPHASIS ON MONTENEGRO

Andela Kostić⁴⁸
Dražan Raičković⁴⁹

Abstrakt: *Ilegalna ekonomija, široj javnosti poznata kao siva ekonomija, postoji gotovo u svakoj nacionalnoj privredi, u većoj ili manjoj mjeri zavisno od stepena razvoja same privrede i njenih regulativa. Zastupljenost sive ekonomije uslovljena je uglavnom ekonomskim i političkim stanjem jedne zemlje. Siva ekonomija zapravo predstavlja dio privrede koji se ne pojavljuje u službenim statistikama, nije oporezovana, i pritom ne doprinosi BDP-u. Kao takva, predstavlja inspirativnu temu za istraživanje i analizu uslova pod kojima nastaje, kako se razvija i kako se može smanjiti uz uvođenje posebnih mjera. U svijetu već uveliko primjenljivo, kod nas u procesu razvoja, off-shore poslovanje predstavlja veoma zanimljiv stil poslovanja kako privatnom sektoru, tako i nacionalnoj ekonomiji jedne zemlje, koja se ogleda u stvaranju povoljnog poreskog sistema za privlačenje stranih direktnih investicija. Off-shore poslovanje je zastupljeno u Crnoj Gori u velikoj mjeri, a povoljni uslovi privlače sve veći broj stranih investitora, što nesumnjivo utiče na finansijsko stanje zemlje i smanjenje nezaposlenosti, koja predstavlja ogroman problem, možda čak i najveći problem današnjice. Imajući u vidu navedeno rad će biti usmjeren na objašnjenje samog pojma off-shore poslovanja, njegovu primjenu u Crnoj Gori, komparativne prednosti Crne Gore u odnosu na druge off-shore centre kao i ograničavajuće faktore Crne Gore kada je u pitanju off-shore poslovanje.*

Ključne riječi: *siva ekonomija, off-shore poslovanje, off-shore kompanije, strane direktne investicije, nezaposlenost.*

Summary: *Illegal economy, known as the informal economy, is almost part of every national economy, to a greater or lesser extent depending on the degree of development of the economy and regulation that country. Presence of the gray economy is largely determined by economic and political situation of a country. Gray economy as a part of the economy that does not appear in official statistics, it is not taxed, and does not contribute to GDP. Regarding below, it presents an inspirational topic for research and analyzes the conditions under which it appears, as it develops, and how can be reduced with the introduction of special measures. In the world already applicable, among us in development process, off-shore business is a very interesting style of business to the private sector and the national economy of a country, which is reflected in the creation of a favorable tax system for attracting foreign direct investment. Off-shore business is represented in Montenegro to a large extent, and a favorable conditions are attracting an increasing number of foreign investors, which undoubtedly affect the financial situation of the country and reduce unemployment, which is a huge problem, perhaps the biggest problem of today. Given the above, this topic will be focused on the concept of off-shore operations, its application in Montenegro, the comparative advantage of Montenegro compared to other off-shore centers as well as the limiting factors of Montenegro when it comes to off-shore business.*

⁴⁸ "Finans Plus" d.o.o. - Podgorica, Crna Gora

⁴⁹ "Finans Plus" d.o.o. - Podgorica, Crna Gora

Key words: *Grey economy, off-shore operations, off-shore companies, foreign direct investment, unemployment.*

UVOD

Siva ekonomija, odnosno, sivo tržište, je izraz kojim se u najširem smislu označavaju ekonomske aktivnosti nad kojima država nema odgovarajući nadzor, zapravo koje se nalaze na samom rubu zakona ili u tzv. "sivoj" zoni. U većini zemalja u razvoju preko 70% ljudi radi u ovom obliku privrede. Takvi ljudi se samozapošljavaju, jer je jako teško naći nekoga da ih zaposli. Ljudi koji rade u ovom obliku ekonomije nemaju socijalnu pomoć ili socijalno osiguranje, koje država daje onima koji su porezni obveznici.

Ovaj tip ekonomske aktivnosti, odnosno ilegalna ekonomija obično uključuje vrlo širok set djelatnosti (proizvodnja i distribucija droge, prostitucija, kockanje, falsificiranje, prisilna naplata dugova, zelenaštvo, ucjene, otmice, reketaranje, krađa i tome slično). U mnogim zemljama se susrećemo sa različitim terminima sive ekonomije, kao što su različite faze njenog ispoljavanja. Polazeći od toga da se nezakonitom poreskom evazijom državi uskraćuje pravo na značajan izvor budžetskih prihoda, siva ekonomija ne samo da ugrožava redovan priliv budžetskih sredstava, već negativno utiče na proizvodnju i regularni promet roba i usluga.

Glavni uzroci i uslovi za pojavu sive ekonomije mogu se klasifikovati u tri grupe faktora:⁵⁰

- ✓ Ekonomske (finansijski problem, visoki poreski nameti, vjerovatnoća otkrivanja, strogost sankcija, očekivani profit),
- ✓ Psihološke (neslaganje sa ciljevima ili sredstvima ekonomske politike, stav prema riziku),
- ✓ Faktori oportuniteta (iskustvo u utaji, obrazovanje značajno za nalaženje posla i njegovo uspješno obavljanje izvan zakonske regulative).

1. SIVA EKONOMIJA SA OSVRTOM NA CRNU GORU

Procjene sive ekonomije u Crnoj Gori su različite i stopa je na nivou 15 – 20 % BDP-a. Uporedna iskustva pokazuju da prosječna stopa sive ekonomije u EU – 27 i iznosi 19,5 % BDP, od toga je najniža stopa u Austriji 8 odsto, a najviša u Bugarskoj 33 odsto. Problem sive ekonomije prisutan je i u zemljama u regionu (gdje se učešće sive ekonomije kreće u rasponu od 25 do 30 odsto). U Hrvatskoj je učešće sive ekonomije u BDP 29,5 %. Ovaj problem predstavlja jednako izazov za sve zemlje i zato je Ministarstvo finansija iniciralo formiranje Kordinacionog tima za suzbijanje sive ekonomije koji će koordinirati sprovođenje aktivnosti nadležnih organa .

Vlada Crne Gore usvojila je Informaciju o mjerama za suzbijanje sive ekonomije za 2012. godinu u cilju intenziviranja i bolje koordinacije i sistemskog rješavanja problema sive ekonomije, sa predlogom mjera. Identifikovane su najrizičnije oblasti i to⁵¹: promet akciznih proizvoda, evidencija prometa u maloprodaji, odnosno izdavanje fiskalnih računa i tržište rada, posebno zapošljavanje stranaca. Formiran je i Koordinacioni tim za praćenje realizacije mjera za suzbijanje sive ekonomije koji je pripremio Operativni plan za suzbijanje sive ekonomije, sa pregledom mjera, nosiocima aktivnosti, rokovima za početak i završetak aktivnosti, statusom i rezultatima aktivnosti. Operativni plan će biti upućen Vladi na usvajanje.

⁵⁰ Milošević, Goran, op.cit.pod,1., str . 68.

⁵¹ <http://www.pobjeda.me>

U periodu od 12. aprila ove godine kada je usvojena Informacija ostvarena je bolja saradnja i koordinacija između nadležnih organa, pri čemu su intenzivirane i sve vrste inspekcijskih kontrola, što predstavlja jedan od glavnih razloga za povećanje prihoda Budžeta Crne Gore za 10% u aprilu u odnosu na isti mjesec prošle godine. Primjena oštrije kaznene politike takođe je značajno uticala na navedeno povećanje prihoda.

Članovi Koordinacionog tima za praćenje realizacije mjera za suzbijanje sive ekonomije su predstavnici Ministarstva finansija, Poreske uprave, Uprave carina, Uprave policije, Komisije, Ministarstva rada i socijalnog staranja, Uprave za inspekcijske poslove i po potrebi predstavnici drugih državnih organa.

Radni timovi koji su formirani u okviru Komisije i koji djeluju u određenim oblastima rizičnim za sivu ekonomiju nastaviće sa aktivnostima i u tekućoj godini i to:

- ✓ Radni tim za analizu važeće zakonske regulative,
- ✓ Radni tim za edukaciju zaposlenih u inspekcijskim službama, u dijelu pripremanja, podnošenja i učestvovanja u prekršajnom postupku,
- ✓ Radni tim za unaprijeđenje koordinacije i saradnje među državnim organima,
- ✓ Radni tim za povećanje efikasnosti naplate boravišne takse i
- ✓ Radni tim za suzbijanje sive ekonomije na tržištu rada.

Polazeći od ocjene rizičnosti tržišta cigareta sa aspekta sive ekonomije, formiran je novi stručni tim za suzbijanje sive ekonomije na tržištu duvanskih proizvoda sačinjen od predstavnika Poreske uprave, Uprave carina, Uprave za inspekcijske poslove, Uprave policije i Agencije za duvan. Ovaj tim će prioritetno pratiti podatke o prometu duvanskih proizvoda (uvoz i proizvodnja); ostvarenje prihoda po osnovu prometa duvanskih proizvoda; vršiti identifikaciju rizičnih područja prometa duvanskih proizvoda (prodaja cigareta i fino rezanog duvana na ulici, nelegalni uvoz, promet u slobodnim carinskim prodavnicama i slobodnim carinskim zonama).⁵² Ministarstvo finansija će najmanje dva puta godišnje izvještavati Vladu Crne Gore o efikasnosti u radu institucija, odnosno stepenu i kvalitetu izvršavanja mjera utvrđenih Akcionim planom za 2017. godinu.

2. OFF-SHORE POSLOVANJE U SVIJETU

Off-shore je zajednički naziv za sve kompanije koje su registrovane u nekim određenim zemljama samo iz razloga kako bi koristile povoljne poreske tretmane. Off-shore zone su zapravo zone u kojima postoji dvojna poreska politika i to:

- ✓ Veoma povoljna poreska politika za kompanije koja nemaju poslovanje u toj zemlji osim registrovanog sjedišta i
- ✓ Uobičajenu poresku politiku za kompanije koje posluju na lokalnom tržištu.

Prilikom formiranja off-shore zone, omogućavaju se razne ekonomske, političke i finansijske koristi koje određene kompanije uživaju u odabranoj off-shore zoni. U zavisnosti od off-shore nadležnosti, kompanija koja datu off-shore zonu izabere može biti zaštićena od potraživanja povjerilaca, zatim od tužbi, može izbjeći dvostruko oporezivanje i može iskoristiti uslove trgovanja zemlje.

Prednosti off-shore poslovanja ogledaju se naročito u:⁵³

- ✓ porastu profita, što je rezultat nižeg oporezivanja,

⁵² www.gov.me

⁵³ http://www.razvoj-karijere.com/media/files/Poreska_evazija.pdf

- ✓ jednostavnijoj regulativi i minimalnim formalnostima za poslovno udruživanje,
- ✓ postojanju odgovarajućeg pravnog okvira za zaštitu integriteta na relaciji principal-agent,
- ✓ reputaciji iza koje stoje razne specijalizovane usluge i poverljivost podataka,
- ✓ nepostojanju devizne kontrole i
- ✓ zaštiti imovine od mogućnosti sudskih sporova, istraga i sl.

Razlozi za nastanak off-shore zona su brojni, a neki od njih su:

- ✓ **Sigurnost imovine:**
 - *Od sudskih sporova* (94% sporova se vodi u SAD, broj studenata pravnog fakulteta je veći od broja advokata koji su registrovali praksu, 70% registrovanih advokata živi u SAD).
 - *Od zaplijene imovine* od strane date države na osnovu optužbi za dijela protiv njene sigurnosti (u SAD-u postoji veliki broj agencija koje imaju takva ovlašćenja.)
- ✓ **Privatnost** – svi dokumenti i podaci u SAD-u su dostupni velikom broju agencija i službi. Međutim, različitim tumačenjem tih dokumenata, imovina i poslovanje kompanija mogu biti ugroženi.
- ✓ **Postojeći poreski sistem**- 50% stanovništva plaća sam 4.8% američkim poreza, dok 25% zaposlenih plaća 80% poreza.

Off-shore kompanije su izuzetno privlačne, a neki od najvećih razloga su sljedeći: svako može da osnuje kompaniju bez dolaska, prisutnosti ili boravka u datoj državi, za osnivanje off-shore kompanije nije potreban minimalni osnivački kapital, kompanija ima mogućnost vođenja svih poslovnih knjiga van date države, zatim mogućnost da jedna osoba može biti i vlasnik kompanije i istovremeno jedini dioničar, jedini direktor i jedini službenik te kompanije.

Danas je jako zastupljen princip poslovanja u off-shore zonama, jer može takva zona da se iskoristi za poresku evaziju. O tome koliko je zapravo off-shore poslovanje atraktivno u svijetu govore sljedeći podaci: oko 300 najbogatijih Amerikanaca novac čuva na računima svojih off-shore kompanija, čak više od 60% prometa na Njujorškoj berzi se vrši preko off-shore kompanija i na kraju da naglasim da se više od 70% svjetskog prometa obavlja preko off-shore kompanija.

Sa obzirom da su off-shore kompanije oslobođene gotovo svih pravnih ograničenja, one mogu da kupuju robu u jednoj zemlji i da je zatim prodaju u drugoj zemlji, što kod ostalih kompanija nije slučaj.

Poreski raj je zapravo svaka zemlja u kojoj su određeni porezi na niskom nivou ili čak ni ne postoje. Postoji veliki broj razloga zašto zemlje biraju da postanu poreski raj. Jedan najveći razlog je to što na taj način zemlja dolazi do potrebnih sredstava za sopstveni razvoj. Iz tog razloga se i nude niže poreske stope za jako velike korporacije, ali pod uslovom da osnuju stalnu poslovnu jedinicu ili kompaniju u zemlji domaćinu kako bi se u njoj moglo zaposliti lokalno stanovništvo. Upravo zbog niskih poreza ostvaruju se vrata velikim konglomeratima iz industrijski razvijenih zemalja koje će zapošljavati lokalno stanovništvo. Privlačenje stranih kompanija, siromašne zemlje imaju mogućnost i razvijanja nekih sektora za koje one same nisu sposobne.

Razlozi za osnivanje firmi u zemljama poreskog raja su:⁵⁴

- Kompanija registrovana na tom području plaća niske ili paušalne poreze ukoliko posluje izvan njega. Povlašćene su, dakle, samo one kompanije čiji su vlasnici, odnosno direktori nerezidenti (stranci) i koje ne ostvaruju nikakvu dobit na toj teritoriji, tj. ne kupuju ili prodaju robu ili usluge na tom području.
- Sposobnost zemalja poreskog raja da privuku investitore demonstrira vrstu fiskalne politike koja može da pomogne razvoju siromašnih država. Zemlje poreskog raja čine 1,2% svjetske populacije, 26% svjetske imovine i 31% neto profita američkih multinacionalnih korporacija.
- Zahvaljujući poreskoj konkurenciji između država, kompanije i građani vrše transfer kapitala i imovine u poreske sisteme u kojima ih porezi ne preopterećuju. Ovu vrstu migracije izaziva poreska konkurencija kojom se u poreskom sistemu sa nižim porezima maksimizira profit i kapital, a time i privredni rast. Bogati građani posebno vode računa o porezima ako su u prilici da biraju gdje da žive, rade, štede i investiraju.
- Mnogi Skandinavci i Nijemci, zbog povoljnijeg poreskog tretmana kamate za depozite nerezidenata, imaju bankarske račune u Luksemburgu. Većina latinoameričkih država ne oporezuje dividende i kamatu, smanjujući mogućnost odliva kapitala u druge države.

Najpoznatija područja poreskog raja se nalaze u Evropi, Africi, Aziji, Pacifiku, Srednjem Istoku i Zapadnoj Hemisferi, dok su konkretne zemlje navedene u tabeli 1.

Tabela 1. Najpoznatija područja poreskog raja

EVROPA	Andora, Kampiona, Kipar, Gibraltar, Ostrvo Man, Darsi, Holandija, Linhenštajn, Madeira, Monako, Švajcarska.
AFRIKA	Džibuti, Liberija, Sejšeli, Tnadžer i Mauricijus.
SREDNJI ISTOK	Izrael, Libanon i Bahrein.
ZAPADNA HEMISFERA	Aruba, Bahami, Barbados, Belize, Grenada, Panama, Portoriko, Tursk, Kaikos ostrva, Vest Indis, Devičanska ostrva, Urugvaj, Velika Britanija, Bermuda, Holandski Antili i sl.
AZIJA I PACIFIK	Gusm, Hong Kong, Nue, Nauru, Filipini, Singapur, Tahiti, Tajland, Zapadna Samoa, Makao (Kina), Maršalova Ostrva.

Monako je *off-shore* centar koji je kreiran specijalno za privlačenje bogatih pojedinaca koji su ga izabrali kao mjesto prebivališta. Ipak, samo 10% od ovog broja je lokalno stanovništvo, dok su ostalih 90% uglavnom bogati pojedinci iz svijeta koji su se u njemu nastanili. Monako je potpuno integrisan u monetarni sistem Francuske i u njemu se nalazi čak preko 40 vodećih svjetskih bankarskih korporacija.

Mauricijus, je ostrvska država u Indijskom okeanu sa ukupnom površinom od 1.865 km², gdje živi oko milion stanovnika, što ovu državu svrstava u najgušće naseljenju na svijetu. Mauricijus je jedan od mlađih off-shore centara na svijetu. Pored navedenih, I Švajcarska se smatra poreskim rajem, koja je konfederalno uređena država centralne Evrope. Ona je sastavljena od 23 kantona od kojih se tri dijele na polukantone u kojima živi 7 miliona stanovnika. Sa aspekta

⁵⁴ <http://www.trintyeurope.net/nekolikorazloga>

uvođenja značajnih poreskih olakšica za poslovne aktivnosti stranih kompanija najdalje je otišao kanton Nojšatel. Švajcarska je čak prva zemlja u svijetu u oblasti privatnog bankarstva. U njoj ima preko 450 registrovanih banaka.

3. CRNA GORA U ODNOSU NA OFF-SHORE CENTRE

Transformacija privrede se u Crnoj Gori kontinuirano odvija od 1989. godine i predstavlja njeno prioritarno i strateško pitanje. Do sada je promjenjena svojinska struktura privrede, samo su očuvana imovina preduzeća i stvoreno je osnovno jezgro za dalji privredni razvoj u tržišnim uslovima. Crna Gora garantuje svim stranim pravnim i fizičkim licima da mogu da osnivaju kompanije, posluju i preduzimaju međunarodne poslovne transakcije uz punu garanciju i uživanje poreskih i drugih olakšica na njenoj teritoriji, koja je definisana kao slobodan ekonomski i razvojni prostor.

U gotovo svim privrednim oblastima vidna je otvorenost za sve oblike ekonomske saradnje sa zemljama tržišne ekonomije. Međutim, ogromnu pomoć u opredjeljivanjima obezbijedilo bi upravo aktiviranje domaćeg kao i priliv inostranog kapitala, u finansijskim i u svim oblicima znanja, zatim novih tehnologija, modernog marketinga i savremenih menadžerskih vještina.

Crna Gora je zapravo slobodni ekonomski prostor koji stvara sredinu privlačnu za zainteresovane strane investitore, pritom im nudeći prirodne resurse i uz to odgovarajući sistem režima poslovanja kao što su smanjenje poreza, oslobađanje od carinskih dažbina, slobodnu transakciju profita kao i druge prednosti. Istaknute komparativne prednosti Crne Gore, uz dizajniran cjelovit sistem ekonomskih odnosa sa inostranstvom, otvaraju prostor u kome Crna Gora postaje centar privlačenja stranih direktnih investicija. Kao glavni projekat »Crna Gora slobodan ekonomski prostor« se osmislio zbog uključivanja u savremene svjetske tokove, a njegov osnovni i primarni projekat je »Razvoj Crne Gore kao međunarodnog off - shore centra«. Cilj tog projekta je da se Crna Gora predstavi prosperitetnim stranim investitorima, kao kompleksna i jako privlačna struktura i uz nadu da će doći do pozitivnih rezultata.⁵⁵

4. KOMPARATIVNA ANALIZA CRNE GORE SA DRUGIM OFF-SHORE CENTRIMA

Analizom komparativnih prednosti prirodnih i društvenih resursa koje posjeduje Crna Gora u odnosu na druge off-shore centre je veoma bitno pitanje koje može dati odgovor kako optimalno iskoristiti te prednosti, a sve u cilju privlačenja stranog kapitala u Crnu Goru. Već nam je poznato da off-shore kompanije mogu obavljati sve poslovne aktivnosti izuzev onih koje mogu izazvati štetne posledice po ekologiju, zdravlje ljudi kao i bezbjednost države uopšte.

Uz off-shore kompanije, svaka zemlja koja je off-shore centar može poboljšati svoju ekonomiju, može čak postići status značajnog finansijskog i poslovnog centra, što je Crnoj Gori i cilj. Da bi to ostvarila, mora stvoriti uslove pogodne za off-shore kompanije, odnosi se na poreske uslove, čak negdje i do potpunog oslobođenja plaćanja poreza.

Poslovne aktivnosti kojima se mogu baviti off-shore kompanije u Crnoj Gori su sljedeće:

- ✓ Upravljanje lancima hotela,
- ✓ Poslovi distribucije,
- ✓ Poslovi servisiranja opreme,

⁵⁵ Hadžić, S. „Slobodne zone“, Beograd, 2005., str. 136.

- ✓ Organizovanje kadrova,
- ✓ Izvoz domaćih roba i usluga,
- ✓ Poslovi prostornog i urbanističkog planiranja,
- ✓ Marketing,
- ✓ Međunarodna trgovina i
- ✓ Pružanje finansijskih i nefinansijskih usluga i sl.

Što se tiče komparativnih prednosti, prvo bih počela od **zakonke regulative** u Crnoj Gori. Off-shore poslovanje se brzo mijenja i lako prilagođava novim zahtjevima kretanja robe i kapitala. Iz tog razloga se predlažu nova rješenja i nove pogodnosti i uz vrši nadogradnja zakonske infrastrukture u off-shore centrima, a sve u cilju otklanjanja uočenih nedostataka ali i sve jače konkurencije. Usvojena zakonska regulativa u Crnoj Gori, kao slobodnom ekonomskom i poslovnom prostoru, uvodi značajne novitete u odnosu na druge off-shore centre, a neki od njih su:

- ✓ mogućnosti specijalnih kompanija da ostvaruju prihod kupovinom i izvozom proizvoda iz Crne Gore,
- ✓ da ostvaruju prihode od dividendi, kamata i autorskih prava, bez obzira na zemlju izvoza i
- ✓ da ostvaruju prihode od proizvodnje filmova, muzičkih ploča, kompakt discova ili traka.

Povoljni saobraćajni uslovi takođe izvajaju Crnu Goru od drugih off-shore centara. Crna Gora kao takva jedina omogućava korišćenje avionskog saobraćaja, željezničkog, drumskog i na kraju brodskog transporta. U tom pogodu je u velikoj prednosti u odnosu na neke off-shore centre kao što su na primjer: Švajcarska, Mađarska, Lihtenštajn, Luksemburg i druge njima slične koje nemaju mogućnost brodarskog transporta. Sa druge strane centri kao što su: Malta, Irska, Kipar, Maderia i druge nemaju mogućnost niti drumskog niti željezničkog transporta. Ova prednost je od krucijalne važnosti zbog poslovanja sa režimom slobodnih zona u Crnoj Gori. Crna Gora se pojavljuje kao idelano mjestu susreta Istoka i Zapada u poslovanju kompanija specijalne namjene.

Geografski položaj predstavlja jednu od najznačajnih komparativnih prednosti Crne Gore. Opšte je poznato da je Crna Gora jako mala država, ali sa veoma dobrom lokacijom. Nalazi se u blizini najudaljenijih destinacija u EU, Istočnoj Evropi, Mediteranskog bazena i sl., a sve zashvaljujući ubrzanom otvaranju i razvoju avio saobraćaja. S obzirom da je većina off-shore centara kao što su Kipar, Malta, Maderia, Irska, Čovječije ostrvo na velikoj udaljenosti od evropskog kontinenta, i to što su ostrvske zemlje takođe ide u prilog Crnoj Gori. Treba naglasiti i to da se Crna Gora izdvaja i kao veoma povoljno klimatsko područje i kao takva se ogleda u izraženim uticajima jadransko mediteranske klime, zatim umjereno kontinentalne klime u njenom centralnom dijelu kao i planinske klime u najvišim predjelima na sjeveru.

U Crnoj Gori su niski troškovi osnivanja i poslovanja off-shore kompanija, a velika prednost je i ta što u Crnoj Gori i domaća lica mogu registrovati off-shore kompanije.

Treba naglasiti i prednost Crne Gore u odnosu na druge off-shore centre sa aspekta **izbjegavanja dvostrukog oporezivanja**. Suština off-shore režima poslovanja su poreske povlastice prilikom oporezivanja prihoda off-shore kompanija. Oporezivanje međunarodnih poslovnih transakcija, kada su u pitanju subjekti fiskalne politike odjednom vrši država, a poreski obveznici djeluju na nekoliko država. Procjena i raspodjela oporezivanja prihoda između država se vrši po dva osnovna principa:

- ✓ Teritorijalnosti, država oporezuje samo prihode dobijene na njenoj privrednoj teritoriji i
- ✓ Rezidentnosti, država oporezuje sve lokalne i inostrane prihode svojih rezidenata bilo privatnih ili fizičkih lica.

5. OGRANIČAVAJUĆI FAKTORI CRNE GORE SA DRUGIM OFF-SHORE CENTRIMA

Pored komparativnih prednosti koje ima Crna Gora kao off-shore centar, javljaju se, sa druge strane i ograničavajući faktori, a to su:

- ✓ ***Nedovoljna pravno-politička stabilnost i sigurnost*** - Pod pravnom sigurnošću se podrazumijevaju pravno-sistemska rješenja koja se odnose na off-shore kompanije, prvenstveno u pogledu garancija sigurnosti uloga i imovine, statusa nerezidentne kompanije u odnosu na poreski režim, tajnost i potpuna diskrecija u pogledu identiteta vlasnika i porijekla kapitala i sl. Sa aspekta političke stabilnosti se podrazumijevaju državne garancije stranim kompanijama, a u smislu da će njihova imovina biti nacionalizovana.
- ✓ ***Nedostatak profesionalnih domaćih kadrova*** – S obzirom da Crna Gora, kao off-shore centar ima za cilj privlačenje strane klijentele, poznavanje stranih jezika od strane domaćeg kadra bi trebao biti perfektan, ali to, na žalost, kod nas nije slučaj. To se odnosi i na državnu upravu koja nije u potpunosti sposobna da privuče visokokvalifikovane službenike. U Crnoj Gori se zaposleni biraju i unapređuju na osnovu privatnih kontakata što ima negativan uticaj na kvalitetnu radnu snagu.
- ✓ ***Nerazvijena infrastruktura, posebno telekomunikacijska i saobraćajna*** – Kada govorimo o ovom vidu ograničavajućih faktora, nerazvijenost infrastrukture se odnosi na loše telekomunikacione sisteme i loše saobraćajne komunikacije.
- ✓ ***Nerazvijenost bankarskog sistema i visoko profesionalne mreže poslovnih usluga*** – Kao nešto ozbiljniji problem javlja se nerazvijenost bankarskog sistema kao i visoko profesionalne mreže poslovnih usluga. Ovdje je zapravo riječ o kompletnoj poslovnoj infrastrukturi na najvišem nivou i to po svjetskim standardima u smislu računovodstvenih, knjigovodstvenih, bankarskih, osiguravajućih, špediterskih, advokatskih, administrativnih, turističkih, marketinških i drugih sličnih usluga.

ZAKLJUČAK

Kako privredni tako i finansijski sistem u Crnoj Gori je doveden u komplementaran odnos sa sistemima razvijene tržišne ekonomije. Naime, novonastali ustanovljeni model privatizacije stvorio je sve predušlove za dinamiziranje privrednog razvoja kao i stvaranje efikasnog privrednog sistema i njegovo unificiranje sa sistemima razvijenih evropskih zemalja. Dolazi do stvaranja svih predušlova vezanih za slobodno tržište roba i kapitala, stručne i kreativne kadrove, zatim za nesmetano berzansko poslovanje, moderan menadžment, slobodno osnivanje korporacija, menadžerskih preduzeća kao i njima sličnih drugih institucija. Crna Gora, na osnovu podataka, je uspjela odraditi toliko, da je stekla puni legalitet i spremnost za uključivanje u svjetske tokove roba i kapitala, i to sve na osnovu dosadašnjih poslova vezanih za potpuno svojinsko prestrukturiranje, stvaranje zdrave tržišne ekonomije i uz privatizaciju.

Atraktivnost pojedinih oblasti u Crnoj Gori pruža solidne uslove kao i pretpostavke za razvoj raznih oblasti slobodnih zona u zemlji. Ekonomsko stanje Crne Gore imperativno potencira stvaranje slobodnih zona i tome slično. Neosporno je pričati o tome da institut slobodne zone doprinosi integraciji. Off-shore poslovanje je zastupljeno u Crnoj Gori u velikoj mjeri, a

povoljni uslovi privlače sve veći broj strane klijentele, što se neosporno mora iskoristiti na najbolji mogući način kako bi se popravilo finansijsko stanje zemlje i povećao broj zaposlenih koji predstavlja ogromni problem, možda čak i najveći problem današnjice.

LITERATURA

1. Aleksić, D. "Finansije i finansijsko pravo" Podgorica, 2001.
2. Đurić, Z. "Siva ekonomija i korupcija: kao globalni problem", Priština, 2003.
3. Hadžić, S. "Slobodne zone", Beograd, 2005.
4. Kostić, Lj. "Zašto je siva ekonomija tako žilava"?, Beograd, 2004.
5. Milošević, G. "Teorija i praksa finansijskog prava", Beograd, 2011.
6. Popović, D. "Poresko pravo", Beograd, 2011.
7. Radović M., Lojpur A. "Siva ekonomija u Crnoj Gori", Podgorica 2010.
8. Stakić B., Jezdimirović M., "Javne finansije", Beograd, 2012.
9. Goranović, P. "Fiskalna ekonomija Crne Gore", Podgorica, 2000.
10. Goranović, P. "Javne finansije" Podgorica, 2008.

PORESKI RAJEVI: PROBLEM ZAKONA ILI MORALNOSTI

TAX HAVENS: PROBLEM OF LAW OR MORALITY

Nataša Marjanović⁵⁶

Sadržaj: *Poreski rajevi su jedna od glavnih karakteristika savremene globalne ekonomije. Njihovoj ekspanziji poslednjih 30-tak godina doprineo je proces globalizacije i liberalizacija finansijskog tržišta. To ima pogubne posledice i po zemlje u razvoju, ali i razvijene zemlje sveta, jer omogućava bogatašima, da premeste svoje lično bogatstvo na egzotična ostrva ili velike finansijske centre, kao što je London, i tako izbegnu plaćanje poreza. Istovremeno, poreski rajevi postali su ključni za poslovanje multinacionalnih kompanija, jer one prebacuju profit iz zemalja gde ga ostvaruju, na mesta gde ne moraju da plaćaju porez na ostvarenu zaradu. Dakle, mnoge multinacionalne kompanije ili plaćaju neznatne poreze ili ih uopšte ne plaćaju i zbog toga najveću štetu trpe zemlje u razvoju u kojima ta preduzeća posluju. Procenjuje se da u poreskim rajevima ima od 21 do 32 triliona dolara privatnog finansijskog bogatstva, koje je neoporezovano ili nisko oporezovano. Neovlašćeni prekogranični finansijski tokovi procenjuju se na 1 do 1,16 biliona dolara godišnje. Ovo predstavlja veliki strukturalni nedostatak globalizovanog finansijskog tržišta, ali vodeći političari sveta odavno ignorišu ovaj problem. Dakle, građani bi trebalo da više vrše pritisak na političare da usvoje sistematske mere kako bi se sprečila ova velika kriminalna aktivnost tj. da se u skladu s predlozima OECD, doslednije primenjuju zakoni protiv pranja novca i skrivanja kapitala i da se uvedu ili ojačaju međunarodni zajednički principi oporezivanja preduzeća. Likvidaciju poreskih rajeva je jedan od preduslova da se vrate preko potrebne moralne osnove tržišnoj privredi. Evropska unija predvodi kampanju u cilju suzbijanja ove pojave jer ne da se samo Grčka, već i Italija, Španija i Portugalija, pa i Velika Britanija, suočavaju sa ekonomskim problemima, zbog izbegavanja plaćanja poreza. Nedavni pritisci Evropske komisije na Luksemburg da pooštri poreske zakone i prestane da pomaže u utajivanju poreza, urodili su plodom. Nadajmo se sličnim primerima uskoro, jer takvo poslovanje i kada je zakonito, ono je krajnje pitanje morala.*

Ključne reči: *poreski rajevi, globalizacija, porezi, profit, finansijska tržišta, utaja.*

Abstract: *Tax havens are one of the main features of today's global economy. Their expansion over the last 30 years has contributed to the process of globalization and liberalization of the financial markets. This has devastating consequences for the developing countries but also developed countries of the world, because it allows the rich to move their personal wealth to the exotic islands or major financial centers such as London, and so avoid paying taxes. At the same time, tax havens have become business-critical: multinational companies shift profits out of the countries where it is archived in places where they do not have to pay tax on the income. Therefore, many multinational companies, or pay negligible taxes or not paying them at all, and therefore the greatest damage suffered by the developing countries in which these companies operate. It is estimated that there are tax havens that have from 21 to 32 trillion dollars of private financial wealth, which is untaxed or low-taxed. Unauthorized cross-border financial flows are estimated at 1 to 1.16 trillion per year. This represents a major structural lack of globalized financial markets, or the leading politicians of the world have long ignored this problem. Therefore, citizens should make more and more pressure on politicians to adopt systematic measures to prevent this criminal activity that is great to comply with the OECD*

⁵⁶ Univerzitet za poslovne studije Banja Luka, Jovana Dučića 23a, Banja Luka, BiH

proposals, consistent application of the laws against money laundering and concealment of capital and to introduce or strengthen international common principles of business taxation. Liquidation tax havens is one of the preconditions to return through the necessary moral foundations of the market economy. The European Union is leading the campaign to suppress this phenomenon, because not only Greece, but also Italy, Spain and Portugal, and the UK, is facing economic problems due to tax evasion. Recent pressures from the European Commission to tighten the Luxembourg tax laws and stop helps taxes yielded results. Hopefully, we will witness similar examples as such activity in the near future, because even if that kind of business is legal, it is the ultimate question of morality.

Key words: *tax havens, globalization, taxes, profit, financial markets, tax.*

UVOD

Zemlje poreskog raja poznate su i kao ofšor finansijski centri. To u suštini znači da ili nemaju, ili imaju neznatan porez na prihode kao i da su poslovni i imovinski podaci zaštićeni striktnim pravilima tajnosti. Poreski rajevi se šire zahvaljujući novim računovodstvenim tehnikama i telekomunikacijskim uslugama. Oni pružaju besprekorano poresko sklonište bogatim građanima i korporacijama koji tako uspeavaju da spasu milione, dok zemlje u kojima je ostvarena dobit i čiju infrastrukturu koriste, lišavaju budžetskih prihoda.

Pojam ofšor-kompanija u početku je označavao firmu koja se nalazila na ostrvu ili blizu obale, a danas je reč o opštem pojmu koji se koristi u međunarodnom poslovanju i koji obuhvata sve kompanije koje se osnivaju van zemlje, primarno radi korišćenja poreskih olakšica. Ofšor je dopušteni oblik poslovanja stranaca u drugoj državi. Ofšor kompanije deluju u pravnom prometu bez veće imovine, a za registraciju su im dovoljni osnovni podaci, otvoreni žiro-račun i poštanski pretinac. Uglavnom niču u državama gde su niske poreske stope. Zbog načina poslovanja te liberalnog držanja vlasti u tim državama, omogućeno je osnivačima tih kompanija da prebace novac u inostranstvo i tako izbegnu plaćanje poreskih obaveza. Tendencija rasta poreskih stopa u svetu je jedan od glavnih razloga razvoja ofšor-centara širom sveta. Međutim, treba istaći da danas gotovo svaka zemlja daje neki oblik poreskih olakšica. Nepovoljna poreska politika, visoke cene nadnica, cene valute i sl. urokuju seobe celih industrija ili delatnosti u druge zemlje. Izvorno se termin ofšor upotrebljavao za nove finansijske centre na Karibima, Bahamima, Liberiji, Kajmanskim ostrvima, Džersi, Džernsi, ostrva Man itd. bez ikakve finansijske infrastrukture, u kojima su multinacionalne banke, korporacije i velike američke banke otvorile svoje filijale da bi preko njih obavljale finansijske operacije. Te male kancelarije nisu obuhvaćene strogim propisima i ograničenjima o rezervama i uslovima obavljanja finansijskih transakcija koja vrede za osnivače u njihovim glavnim sedištima.

Zemlje poreskog raja nemaju poreze na dohodak ili, ako ih imaju, ti porezi su vrlo niski. Ne uvode bilo koju vrstu poreza na kapitalnu dobit ili porez na nasleđe. Forum za finansijsku stabilnost [1], definisao je da su zemlje poreskog raja one koje imaju zakonodavstvo sa niskim porezima da bi privukle određene aktivnosti nerezidenata.

Zemlje poreskog raja imaju zakonodavnu regulativu i administrativnu praksu prema kojoj su poslovni i imovinski podaci zaštićeni striktnim pravilima tajnosti, uključujući i zaštitu od pregleda i poreskih ispitivanja od strane poreskih organa. Ove zemlje karakteriše nedostatak transparentnosti i razmene podataka sa drugim zemljama, kada su u pitanju imovinski podaci nerezidenata. Zemlje na ovaj način privlače investitore i dolazi do potrebnih sredstava za

sopstveni razvoj. Zato se nude niže poreske stope za velike korporacije, pod uslovom da osnuju stalnu poslovnu jedinicu ili kompaniju u zemlji domaćinu, u kojoj bi se zaposlilo lokalno stanovništvo.

Ponekad se uz pojam ofšor prekomorskih centara vezuje i pranje “prljavog” novca iz nelegalnih transakcija u trgovini oružjem, narkoticima ili novca stečenog izbegavanjem plaćanja poreza.

Ovi centri služe i kao pogodno mesto formiranja velikih fondova u tzv. ofšor zajedničke fondove (investment trust) čiji se domicil zbog poreskih obveza premešta iz velikih finansijskih centara u ovakve svojevrsne poreske oaze. Velike finansijske institucije i multinacionalne korporacije koriste ofšor tržišta da bi preko njih, kao svojevrsnih slobodnih zona, obavljale posebne međunarodne novčane transakcije. Svi ovi centri su pod uticajem i dominacijom matičnih organizacija koje iz njih izvlače i svu zaradu. Ofšor centrima danas se smatraju svi finansijski centri ili posebne zone koje nude liberalne propise u obavljanju finansijskih transakcija nerezidentima.

2. KO SU GLAVNI AKTERI NEZAKONITIH PROCESA?

Međunarodna nevladina organizacija „Mreža za pravedno oporezivanje“ (Tax Justice Network) [2], osnovana 2003. godine prikazuje The Financial Secrecy Index koji rangira nadležnosti prema njihovoj tajnosti i merilu njihovih finansijskih aktivnosti. Politički je neutralan, sredstvo za razumevanje globalne finansijske tajnosti, poreskih rajeva ili zakona o tajnosti i nezakonitih finansijskih tokova ili lilegalnih tokova kapitala.

Indeks finansijske tajne objavljuje se svake dve godine, a prvi put je pokrenut 2009. godine. Najnoviji indeks finansijske tajne pokrenut je 2. decembra 2015. godine. Sledeći će biti objavljen u januaru 2018. godine.

RANK	Secrecy Jurisdiction	FSI - Value	Secrecy Score	Global Scale Weight
1	Switzerland	1,466.1	73	5.625
2	Hong Kong	1,259.4	72	3.842
3	USA	1,254.7	60	19.603
4	Singapore	1,147.1	69	4.280
5	Cayman Islands	1,013.1	65	4.857
6	Luxembourg	816.9	55	11.630
7	Lebanon	760.2	79	0.377
8	Germany	701.8	56	6.026
9	Bahrain	471.3	74	0.164
10	United Arab Emirates (Dubai)	440.7	77	0.085
11	Macao	420.1	70	0.188
12	Japan	418.3	58	1.062
13	Panama	415.6	72	0.132
14	Marshall Islands	405.5	79	0.053
15	United Kingdom	380.2	41	17.394
16	Jersey	354.0	65	0.216
17	Guernsey	339.3	64	0.231

18	Malaysia (Labuan)	338.7	75	0.050
19	Turkey	320.9	64	0.182
20	China	312.1	54	0.743

Tabela 1: 2015 Secrecy Ranking

Gore navedena tabela nam otkriva da se tradicionalni stereotipi poreskih rajeva pogrešno shvataju. Najvažniji svetski pružatelji tajnih finansijskih usluga, koji skrivaju opljačkanu imovinu uglavnom nisu mala ostrva sa palmama, kako mnogi smatraju, već neke od najvećih i najbogatijih zemalja sveta. Bogate zemlje članice OECD-a i njihovi sateliti glavni su akteri za ove nezakonite tokove.

Švajcarska je danas nesumljivo najveći ošfor finansijski centar sa dugom tradicijom zasnovanom na istorijskim i geografskim razlozima. Ova zemlja je nekada bila neadekvatna za ekstenzivnu kultivaciju uz mnogobrojne nepristupačne terene, izolovane doline i visoke planine. Međutim, uprkos svemu uspjela je da izgradi svoju poziciju važnog svetskog, finansijskog i turističkog centra. Njena politička stabilnost je pojačala privlačnost ove zemlje u očima inostranih investitora. Razvoj sofisticiranog bankarskog sektora unapredio je poziciju Švajcarske kao ošfor finansijskog centra. Značajnu ulogu u ovakvom razvoju događaja odigrale su sledeće tri institucije: Credit Suisse Group, Union Bank of Switzerland i Swiss Banking Corporation, navodi [3]. Većina poslovanja ovih banaka odvija se izvan matične zemlje. Ove banke se nalaze u svetskom vrhu globalizovanih finansijskih institucija. Na poziciju ove zemlje da postane dominantno odredište i sigurna luka za kapital iz celog sveta najviše je uticala švajcarska neutralnost tokom I i II svetskog rata. Nakon Drugog svetskog rata, Švajcarska je preuzela ulogu vodećeg ošfor finansijskog centra, na bazi dobro čuvane tajnosti i šifrovanih računa. Prema izvoru [4], šifrovani računi obrazuju se po principu zamene imena vlasnika računa specijalno numerisanim kodom. Taj numerisani kod sastojao se od serije cifara i slova i predstavlja jedini način putem kojeg bi službenik banke mogao identifikovati račun. Ime stvarnog vlasnika računa zapisivalo bi se u specijalnim glavnim knjigama kojim je raspolagao samo glavni menadžer.

Lokacija u srcu Evrope kao i razvijeni turizam, uz opšte poznatu bankarsku tajnost privukle su značajne svote novca. Tradicija tajnosti i razvijeni servisi ošfor banakarstva, stvarali su tokom određenih perioda probleme švajcarskim bankarima. Optužbe u vezi sa pranjem novca, kao i pitanje oduzete jevrejske imovine, transferisane od strane nacista tokom Drugog svetskog rata, prema [5], najvažnija su pitanja sa kojima se Švajcarska suočila tokom kasnih 90-tih godina prošlog veka.

Doc. dr Nataša

Marjanović rođena je

31.10.1971. godine u Tuzli

gde je završila osnovnu i

srednju školu. Na Fakultetu

za poslovne i finansijske

studije Univerziteta za

poslovne studije Banja Luka diplomirala i

stekla zvanje diplomiranog ekonomiste. Na

istom univerzitetu je magistrirala 2012.

godine, a zatim i doktorirala 2016. godine.

Od 2012. godine radila je kao viši asistent na

Univerzitetu za poslovne studije Banja Luka

za uže naučne oblasti Fiskalna ekonomija,

Teorijska ekonomija i Monetarna ekonomija,

a od 2015. godine zaposlena je kao nastavnik

na Visokoj poslovnoj školi strukovnih studija

„Čačak“ u Beogradu za užu naučnu oblast

Ekonomija, Finansije i bankarstvo.

2017. godine na Univerzitetu za poslovne

studije Banja Luka izabrana je u zvanje

docenta za uže naučne oblasti Teorijska

ekonomija i Preduzetnička ekonomija.



Napori da se sačuva i usmeri ofšor bankarska delatnost na korporacije i bogate pojedince sa legitimnim izvorima prihoda definisani su kroz pravnu regulativu i odgovarajuću međunarodnu saradnju. Švajcarska ima aktivnu ulogu u supervizorskim aktivnostima Banke za međunarodna poravnanja (Bank for International Settlements), član je Saveta evropske konvencije o pranju novca (Council of Europe Convention on Money Laundering) i uključena je u Snage finansijskog akcionog zadatka (Financial Action Task Force (FAFT)). Švajcarska saraduje i sa vodećom zemljom (SAD) u ovom pogledu, koja konstantno prati aktivnosti u vezi sa ilegalnim transferima novca. U izveštaju (International Narcotics Control Enforcement Report) [6] kojim se potvrđuje razmena osetljivih podataka navodi se nekoliko uspešnih operacija. Može se reći da je čuvana i tradicionalna tajnost švajcarskih banaka kontraverzna, pa čak i da je erodirala, iako je Švajcarska zadržala ulogu jednog od najboljih ofšor finansijskih centara.

Svake godine, vlade širom sveta gube ogromne količine prihoda kada korporacije i bogati pojedinci izbegavaju plaćanje poreza prebacivanjem svojih sredstva u zemlje poput Švajcarske, gde profit mogu držati u tajnosti, oporezovati po veoma niskim stopama, ili izuzeti od oporezivanja u potpunosti. Ovi prihodi od poreza su od suštinskog značaja za ostvarivanje osnovnih ljudskih prava. Procenjuje se da oko trećine ukupnog neobjavljenog ofšor finansijskog bogatstva u svetu završi u Švajcarskoj, koja se nalazi na prvom mestu na indeksu finansijske tajne.

Četvrtinu profita u poreskim rajevima, najčešće u Luksemburgu, Hong-Kongu i Irskoj, prijavljuje 20 najvećih evropskih banaka, pokazalo je istraživanje britanske organizacije Oksfam koja ukazuje na raskorak između broja zaposlenih, obrta i profita u tim zemljama i teritorijama. U Irskoj su neke banke imale veći profit od obrta, što po izveštaju može da se tumači i kao pokazatelj veštačkog izmeštanja profita, a jedan manji poreski raj - Kajmanska ostrva - izdvaja se po profitnoj stopi od 167 odsto i nultoj poreskoj uplati banaka.

Prema izveštajima nevladine organizacije Fair Finance Guide International [7] u poreskim rajevima 20 velikih evropskih banaka 2015. ostvarilo je 26 odsto ukupnog profita, odnosno 25 milijardi evra, ali je tamo imalo 12 odsto ukupnog obrta i sedam odsto zaposlenih što je u očiglednom raskoraku. Ove banke prijavile su 628 miliona evra profita u poreskim rajevima u kojima nemaju nijednog zaposlenog. NVO Oksfam objašnjava da takva "zloupotreba" poreskih rajeva može da posluži da se "veštački izmesti profit kako bi se smanjio poreski doprinos, omogućila poreska utaja klijentima ili zaobišle obaveze koje su nametnute propisima.

NVO Oksfam smatra poreskim rajevima zemlje koje su i na listama glavnih organizacija poput OECD-a i MMF-a, i tome pridodaje i druge zemlje u skladu sa sopstvenim kriterijumima poput niske efektivne poreske stope, a autori istraživanja koriste podatke pojedinačnih zemalja o bankama koji se po propisima EU moraju objavljivati zarad transparentnosti. Ovi rezultati ponekad prelaze granice zdravog razuma, pokazuju rasprostranjenost problema i potpunu nekažnjivost koja prati ove prakse najvećih evropskih banaka u poreskim rajevima.

Izveštaj je pokazao da je najčešći izbor najvećih evropskih banaka Luksemburg, Irska i Hong-Kong, dok se od manjih poreskih rajeva po isplativosti ističu Kajmanska ostrva, sa profitnom maržom evropskih banaka od 167 odsto. Na Kajmanskim ostrima živi 60.413 osoba, posluje 10 velikih evropskih banaka, sa ukupno 30 zaposlenih, odnosno tri radnika po banci. Obrt iznosi 113 miliona evra, profit 189 miliona, produktivnost po zaposlenom 6,3 miliona evra, a iznos plaćenih poreza - 0.

U Luksemburgu radi 0,5 odsto zaposlenih u 20 najvećih evropskih banaka, i tu se ostvaruje dva odsto obrta, ali 5,2 odsto profita, odnosno 4,9 milijarde evra, što je više od kombinovanog profita u Velikoj britaniji, Švedskoj i Nemačkoj, i izuzetno visok iznos za ovu malu zemlju u kojoj živi 0,008 odsto svetskog stanovništva i ostvaruje se 0,08 odsto svetskog bruto domaćeg proizvoda. Deo objašnjenja leži u tome to je finansijski sektor Luksemburga ustrojen tako da zahvaljujući blagom poreskom režimu omogućiti multinacionalnim kompanijama da smanje troškove za poreze, ali i u poreskim aranžmanima sa kompanijama, koji su obelodanjeni u Luksliks aferi.

U Irskoj je pet banaka - britanska RBS, francuska Societe Generale, italijanska Unikredit i španske Santander i BBVA - imalo profitnu stopu veću od 100 odsto, što znači da dobijaju više profita nego što im je obrt, u kojem smatraju da je to mogući pokazatelj veštačkog prebacivanja profita u ovu zemlju.

Evropska unija je izgleda konačno naterala Luksemburg da pooštiri poreske zakone i prestane da pomaže u utajivanju poreza. Kao odgovor na zahteve EU da ne pomaže gigantima u izbegavanju plaćanja poreza, Luksemburg je od prvog januara promenio zakone. Promene će najviše pogoditi luksemburške filijale multinacionalnih kompanija, kojima je ta zemlja nudila takozvana preliminarna poreska rešenja. Novi propisi osnažiće princip objektivnog poslovanja, što znači da će finansiranje između različitih jedinica iste kompanije morati da bude realizovano kao da je reč o nepovezanim kompanijama.

Evropska komisija je pozdravila nove propise, ali nije otkrila kako će oni uticati na tekuću istragu. Naime, EK je prošle godine naložila Luksemburgu da vrati između 20 i 30 miliona eura od italijanskog Fiat, koji je, kako je saopšteno, zloupotrebio nelegalne poreske ugovore sklopljene sa Luksemburgom. Lux Leak skandal iz 2014. godine otkrio je da su neke od svetski najvećih kompanija, poput „Pepsija“ i „Ikea“, dobijale poreske olakšice na osnovu ugovora potpisanih sa luksemburškom vladom.

3. PORESKI RAJEVI UNIŠTAVAJU SIROMAŠNE

Poreski rajevi nemaju nikakvu svrhu u globalnoj ekonomiji, već jednostavno da povećaju nejednakost koja vlada među bogatima i siromašnima. Od poreskih rajeva nesumnjivo korist imati bogati pojedinci i multinacionalne korporacije, ta korist je na račun drugih i služi za uvećanje nejednakosti U najsirašnijim zemljama sveta najviše je zastupljena politika izbegavanja poreza i na taj način te države gube oko 170 milijardi funti godišnje.

Kako se navodi u [8], po zaključku najvećih svetskih ekonomista među kojima je i dobitnik Nobelove nagrade Angus Deaton i ekonomista sa Kembriža Ha-Džon Čang, postojanje poreskih rajeva ne doprinosi ukupnom globalnom bogatstvu ili blagostanju, oni nemaju nikakvu ekonomsku svrhu. Džefri Saks, direktor na Univerzitetu Kolumbija i savetnik generalnog sekretara UN Ban Ki Muna kaže da se poreski rajevi nisu stvorili sami od sebe, već da su izbor vodećih vlada, kao što su Velika Britanija i SAD. On dodaje da su vlade država u direktnom partnerstvu sa velikim finansijskim, računovodstvenim i pravnim institucijama koje šalju novac u poreske rajeve.

4. MEĐUNARODNI REGULATORNI NAPORI

U savremenom globalizovanom svetu i liberalizovanim tržištima postoji stalna pretnja međunarodnog pranja novca i ostalih finansijskih prevara za sigurnost nacionalnih bankarskih

sistema i samim tim ekonomija u celini. Brojni su pokušaji da se uspostavi međunarodna pravna regulativa, koja bi tretirala ovu problematiku. Najznačajniju međunarodnu instancu u borbi protiv ilegalnih tokova međunarodnog kapitala predstavlja Snaga finansijskog akcionog zadatka (FATF) [9], osnovana na ekonomskom samitu G-7 u Parizu 1989. godine. U suočavanju sa kompleksnim, ekonomskim kriminalom, osnovna ideja ove organizacije jeste multidimenzionalni i zajednički pristup u odnosu na ove probleme. U svom sastavu FATF ima predstavnike zemalja OECD i dve organizacije: Evropske komisije (European Commission) i Saveta persijske saradnje (Gulf Cooperation Council). Ciljevi FATF-a su postavljanje standarda i promovisanje efikasne primene zakonskih, regulatornih i operativnih mera za borbu protiv pranja novca, finansiranja terorizma i drugih pretnji povezanih sa integritetom međunarodnog finansijskog sistema. FATF je stoga "telo koje donosi politiku" koja radi na stvaranju neophodne političke volje za donošenje nacionalnih zakonodavnih i regulatornih reformi u ovim oblastima. FATF je razvio niz preporuka koje su prepoznate kao međunarodni standard za borbu protiv pranja novca i finansiranja terorizma i širenja oružja za masovno uništenje. Oni predstavljaju osnovu za koordiniran odgovor na ove pretnje integritetu finansijskog sistema i pomažu u osiguranju ravnopravnih uslova. Prve preporuke FATF-a izdate 1990. godine, su revidirane 1996., 2001., 2003. i skoro 2012. godine kako bi se osiguralo da ostanu aktuelne i relevantne, a namenjene su da se primenjuju univerzalno. FATF nadgleda napredak svojih članova u sprovođenju neophodnih mera, analizira tehnike pranja novca i finansiranja terorizma i kontra-mere i promoviše usvajanje i primenu odgovarajućih mera na globalnom nivou. U saradnji sa drugim međunarodnim zainteresovanim stranama, FATF radi na utvrđivanju ranjivosti na nacionalnom nivou s ciljem zaštite međunarodnog finansijskog sistema od zloupotrebe.

Evropska komisija je 12. aprila 2016.g. predstavila plan za veću kontrolu poreskih obaveza multinacionalnih kompanija, mada ekolozi i nevladine organizacije smatraju da su mere nedovoljne. Australija je 13. aprila 2016.g. na sastanku u Parizu zatražila objedinjavanje informacija o izbegavanju poreza u svetu od Organizacije za ekonomsku saradnju i razvoj OECD, što bi mogao da bude prvi korak u tom pravcu. Reč je o sastanku mreže Zajednička međunarodna informacija i saradnja protiv izbegavanja poreskih obaveza JITSIC. Ova mreža okuplja zvaničnike poreskih uprava 46 zemalja sa ciljem da se reaguje na poresku utaju na međunarodnom nivou kroz aktivnu saradnju i brzu razmenu informacija sa drugim poreskim upravama. Australija koja je predsedavala mrežom JITSIC predložila je, kao odgovor na skandal s Panamskim dokumentima, da se objedine informacije o izbegavanju poreza.

U pravcu obeležavanja Paname kao poreskog raja u Evropi mogao bi ići i predlog Evropske komisije da se "što pre uspostavi prva zajednička lista" poreskih rajeva za celu EU. Za sada to nije slučaj, pa je Panama na listi poreskih rajeva u osam zemalja EU. Evropska komisija ovo je predložila 12. aprila 2016. godine kada je predstavljala mere za veću poresku transparentnost, koje su i ranije bile planirane. Merama je predviđeno da se objavljuju računovodstveni i poreski podaci multinacionalnim kompanijama, po zemljama. Konkretno traženi podaci su obrt, profit, poreska obveznica i plaćeni porez. Merama su podvrgnuta preduzeća sa obrtom od najmanje 750 miliona evra, bez obzira na poreklo kompanije. Kada je reč o kompanijama koje nemaju filijale u EU, Komisija planira da traži iste informacije za aktivnost u svetu, uz više detalja o zemljama na listi poreskih rajeva.

Da i u EU nema dovoljno volje za rešavanje ovog problema ukazuje nam i to da se obaveza odnosi samo na preduzeća sa prihodom većim od 750 miliona evra godišnje, što znatno sužava raspon preduzeća obuhvaćenih merom. Nevladina organizacija Uan (One) [10] takođe ukazuje i da će se "novi predlog primenjivati samo na aktivnosti preduzeća u Evropi". Kao reakciju na

skandal sa panamskim dokumentima, Komisija je predložila da se objavljivanje informacija proširi i na aktivnosti izvan Evrope, ali samo na aktivnosti u poreskim rajevima, čija lista tek treba da bude utvrđena na evropskom nivou.

5. ZAKLJUČAK

Svetski lideri sada rutinski govore o smetnjama finansijskih tajni i poreskih rajeva, te uspostavljaju nove mehanizme za rešavanje problema. Po prvi put, zemlje G20 obvezale su OECD da sastavlja novi globalni sistem automatske razmene informacija kako bi pomogao zemljama da saznaju o prekograničnim imanjima svojih poreskih obveznika i kriminalaca.

Ipak, naravno, ove šeme su pune rupa i nedostataka: mnoge zemlje nameravaju platiti samo uslugu, ako je to - i mnogi aktivno traže načine da potkopavaju napredak, uz pomoć profesionalne infrastrukture tajnih omogućitelja. Sistem globalne finansijske tajnovitosti je oslabljen - ali i dalje ostaje potpuno živ i jako destruktivan. Uprkos onome što ste možda pročitali u medijima, čuvena i tradicionalna tajnost švajcarskih banaka daleko je od mrtvih. Bez održivog političkog pritiska od miliona ljudi, zamah bi mogao biti izgubljen.

Jedini realan način za rešavanje tih problema u celini je njihovo rešavanje u korenu: direktnim suočavanjem sa ofšor tajnovitosti i globalnom infrastrukturom koja ga stvara. Prvi korak ka ovom cilju je da što je moguće više prepoznaju jurisdikcije koje svojim poslovanjem pružaju ofšor poslovanje.

LITERATURA

- [1] Financial Stability Forum. FSF <http://www.fsb.org>
- [2] <http://www.financialsecrecyindex.com/introduction/introducing-the-fsi>
- [3] Timewell S. (1999) Going Global, The Banker, str. 40
- [4] Arthur J. M.(1990) Swiss Bank Accounts: A Personal Guide to Ownership Benefits and Use, New York, str.175.
- [5] Obradović, S. (2006) Ilegalni tokovi međunarodnog kapitala i offshore finansijske institucije EKONOMSKI HORIZONTI, Kragujevac, 8, (1–2) str. 151–164
- [6] U.S. Department of State (1997) Bureau of Narcotics Affairs, International Narcotics Control Enforcement Report, Washington D.C. str. 113-115
- [7] Fair Finance Guide International <http://fairfinanceguide.org/>
- [8] <https://www.oxfam.org/>
- [9] <http://www.fatf-gafi.org/home/>
- [10] <https://www.one.org/international/>

EX-ANTE FINANCIAL ANALYSIS AS A TOOL FOR A COMPANY DECLINE PREDICTION

Katarína Fedorková⁵⁷

Abstract: *Company decline and imminent company decline in Slovakia. Possible reasons of decline and its origin. Company decline prediction. Ex-ante financial analysis as a one of the means of company decline prediction. Different methods of ex-ante financial analysis and its comparison. Selection description of the chosen testing company sample in our research and description of the used methods. Individual characteristics of result testing of company decline explanatory power of each models for Slovakian companies as a part of work results, discussion and recommendations for the economic practice. Advantages and disadvantages of used models in a company decline prediction in Slovakian industrial sector. Emphasizing the essence of planning some financial statements items with the main objective to avoid a company decline and raise a financial company performance as much as it is possible.*

Key words: *company decline, financial analysis, company decline prediction.*

1. INTRODUCTION

The basic requirement of every business is ensuring its profitability and financial stability. Currently, there sometimes occurs a disruption of financial stability of companies, which may result in the formation of their decline. Experts pointed out that 90 percent of corporate crises can be caused by a business itself (Zuzák & Konigová, 2007). Four general terms that are commonly found in the literature are failures, insolvency, neglect and bankruptcy (Altman and Hotchkiss, 2006). Each enterprise should strive to avoid bankruptcy and ensure never getting into it. It must be fully aware of its financial situation through which it appears to its environment. The ex-ante financial analysis is justified here, which is able to, through bankruptcy models of prediction, to predict the future of financial situation of a company and is able to predict the level of financial distress in the future of a company.

The main aim of our research is based on theoretical knowledge and review of approaches to the topic to analyze and evaluate possible methods of predicting corporate bankruptcies, with emphasis on the perspective of financial analysis, where by the processing of results of the work the main research question is: What are the methods of ex-ante financial analysis in predicting corporate bankruptcies and what is its practical use in forecasting future financial situation? The partial goals which are important to successfully achieve the main objective include treatment of the topic through the acquisition of theoretical knowledge of the field of research, analysis of selected methods for predicting bankruptcy and evaluation of the results obtained with emphasis on the evaluation of the applicability of these methods on a test sample of companies with the development of proposals for economic theory and practice in the field of ex-ante financial analysis.

⁵⁷ University of Economics in Bratislava, Faculty of Business Management, Dolnozemská cesta 1, 852 35 Bratislava, Slovakia

2. DECLINE IN A COMPANY AND ITS BASIC CHARACTERISTICS

Predicting a decline was addressed by various authors from approximately 40's of the last century. Bellovary (2007) gives a complete view of the entire history of approaches to this issue. The first comprehensive approach to this issue was given by Beaver (1966), who created a one-dimensional model using discriminant analysis. Altman (1968) then created a more modern method through multidimensional discriminant analysis. Taking into account the criticism of discriminant analysis, new approaches to predicting bankruptcy started to evolve (Ohlson, 1980) (Zmijewski, 1984). Gradually there were developed new models favoring mathematical - statistical methods, where neural networks gain ground. Increasingly important becomes the mathematical programming (Gass & Assad 2005) (Sun, 2001) (Kwak et al., 2011). Without a proper understanding of this whole issue it is not possible to sufficiently exploit the potential of this technique (Taffler & Tishaw, 1997). Nowadays there are various causes of bankruptcy, each one ultimately resulting in deterioration of their financial situation. We agree with Achim (2012), that the uncovering of financial problems is very difficult because its causes are becoming more diverse and complex. The problem is also that an examination of the reasons, causes and processes that precede a decline remains neglected in the prior research (Lukason & Hoffman, 2014).

Decline is a negative phenomenon but a natural phenomenon as well (Đurica, 2010). Before we talk directly about decline of a company, we consider it relevant to mention the impending bankruptcy, which immediately precedes bankruptcy. In the past, the Law on Bankruptcy and Restructuring no. 7-2005 of Collection of Laws, as amended (hereinafter referred to as ZKR) did not deal with what is specifically imminent decline of a company, but it mentioned it particularly in connection with restructuring. In financial terms, we recognize the imminent decline through the current financial situation of a debtor, where a warning signal represents mainly gradually declining funding and revenue. This may indicate a possible future liquidity. With effect from 1.1.2016 ZKR gives the imminent bankruptcy. A debtor risks insolvency especially if they are in crisis. Here we come to the amendment to the Commercial Code, which introduced a new institution - a company in crisis. A company is in crisis, if it has a low ratio of equity and liabilities, i.e. the low value of the self-financing indicator. In 2016, this ratio is 4 to 100, when own resources account for only 4 percent of all company resources. For 2017 it reinforces this ratio to 6 to 100 and for 2018 at 8 to 100. In most cases, a decline is not due to only one cause (Mellahi & Wilkinson, 2004). In economic terms, we can talk about bankruptcy, if a business is unable to maintain its place in the market, has not secured marketing of products, fails to develop or upgrade its products (Majtán, 2014). Currently, there are many definitions for the term of decline in business from which we see the definition under the Act on Bankruptcy and Restructuring as the most relevant, which states: a company is in decline if it is insolvent or extended. Insolvent is the one who is unable to perform 30 days overdue of at least two financial obligations to more than one lender. Extended is the one who is obliged to keep accounts under a special regulation, has more than one creditor and the value of its liabilities exceeds the value of its assets. Extension represents the worst financial crisis of a company. From our experience, it is a situation where a company has a negative equity, suggesting serious financial problems in a company, which threatens its existence and position in the market at all. It is recognized that the resources available to a company are used to cover a property, i.e. total assets equal to the amount of equity capital. Therefore we can identify equity as a difference between assets and foreign capital. But if there is a situation where a company has a disproportionately high foreign capital in combination with its negative equity, it indicates very serious financial difficulties, which means that there are not enough resources to cover a property. In practice, therefore, we have more debt than total assets. The causes of

this condition are most often found in the operating loss. A part of the equity items are an Income trading in a period after tax and an Income trading of previous years. Just negative values in the form of loss of these items are the most common reason for negative equity when a company fails to make a profit in that period or the already mentioned loss was accumulated over a longer time period and cease to fulfill one of the basic objectives for which it was created - generating profit. Whereas in a negative equity, for a company it follows the law to file for bankruptcy, it is important for a company to focus on processes that prevent the level of equity from falling to negative.

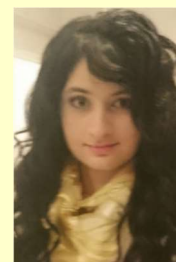
According to the ZKR there is an obligation to prevent bankruptcy. If a debtor risks insolvency, they shall promptly take appropriate and adequate measures to remedy it. There plays an important role the prediction of bankruptcy here, which we perceive as a process with them main objective to early detect financial difficulties and potential risks of a company with finding and adopting measures leading to avert or to remove the decline, along with restoring the financial health of a company at the required level. Prediction of a decline is a part of a company crisis management. The priority of a company crisis management is the survival of a business and then directing the company to profitability (Kelíšek & Kučák, 2011), which is one of the main financial goals of a company. We think that a crisis management is a set of activities which primary functions include planning, organizing, leading and controlling processes in a company focused on solutions for the crisis state, using appropriate methods, policies and procedures, where the primary goal is to overcome the crisis situation and the elimination of possible negative consequences. We consider that the content of crisis management include also areas of prevention programs, where the emphasis is put on uncovering potential threats in a company and strengthen the necessary preventive measures. Most effective contingency plans identify problems before they are out of hand (Ide & Wade, 2011). A company's ability to react and deal with the crisis affects its future. Therein lies the importance and effectiveness of a crisis management (Zdiarski, 2007).

Precautions of a company decline

Important role in measuring the financial performance of a company is played by a financial analysis of a company that can be conceived as a retrospective or prospective (Vlachynský, 2009). By the indication of the causes of the financial problems leading to insolvency, mainly retrospective financial analysis (ex-post analysis) is used and on the basis of insight into the

Katarína Fedorková **WORK EXPERIENCE**

*Financial analyst for legal
IBM ISC, s.r.o.
Pribinova 25, Tower 115,
811 09 Bratislava
September 2015 –
November 2015*



EDUCATION AND TRAINING

*Master's degree
University of Economics in Bratislava,
Faculty of Business Economics
Financial management of a company
September 2008 - June 2013
present : PhD student, University of
Economics in Bratislava, Faculty of Business
Management, Financial management of a
company*

Publications and Presentations:

*Prevenia finančných problémov pred
úpadkom podniku, konferencia PHF , Košice
2013
Restructuring as a part of company crisis
management, European Scientific Journal,
2014
Financovanie podniku v reštrukturalizácii,
Theory of Management, 2015*

past, the present and the current financial and economic situation of a debtor is evaluated. Prospective analysis (ex-ante analysis) is one of the tools for predicting bankruptcy. One of the most important steps that a business entity should generally take is the prevention of financial problems leading to decline. Shim and Siegel (2007) speak of qualitative and quantitative factors predictive of failure, including declining industry, the inability to obtain adequate funding, and gaps in quality management, weaknesses in the accounting and financial reporting, and the unstable earnings. One approach to avoid bankruptcy is the use of predictive financial analysis, which predicts its future development and is able to predict financial distress of a company not to be in financial troubles in the future. We can anticipate in which financial position should a company be located for its future prosperity. Models for forecasting the financial position must allow a reasonable reliability, positioning a company in the category of prosperous or not prosperous. (Zalai 2013). Their importance in a company is emphasized by the authors of Wang et al (2014). The main prerequisite is the ability to verify some explanatory variables that can predict insolvency, and thus able to express the impact of these variables on the financial position long before the financial problems. When forecasting there are used such models, which we can be divided into bankruptcy and creditworthy (Kalouda, 2008). We distinguish the following basic methods: methods of scoring (significant is that the value of selected financial indicators are transformed into points by scale point (Vlachynský, 2009). Depending on a given scale structure, in some cases the best outcome is considered the highest total sum of points, in others the lowest sum) and mathematical-statistical methods (we can assess a business performance through the use of so called bankruptcy and creditworthy models that are used for quick reference of investors and creditors, or to classify the quality of companies (performance and credibility). The aim is to forecast the future financial situation. These include methods for one-dimensional discriminant analysis and multivariate discriminant analysis. Methods based on multivariate discriminant analysis are used in particular to identify problems that begin in a company, and thus help us avoid financial problems in a company. It is through these models we can assess whether the company belongs to a group of prosperous or a group of thriveless businesses and then we can predict the future of a financial situation of a company).

Altman (1968) was the first to create and quantify the multidimensional discriminant analysis. The aim of the Z-score was to distinguish prosperous businesses from bankrupt businesses. The model assumes bankruptcy approximately two years before it happens; longer future is statistically less reliable. Given that there are models with better description ability, Altman's model we can currently use up to verify and assess the level and the quality of a financial plan. At the same time this model, which was developed in the USA, was not applicable to the Slovak and Czech ratios. It is based on the US financial and legislative environment which is different from Slovak and the application of the model is not suitable due to different characteristics.

Czech economists Neumaier (1995) modified it to the Czech conditions - index IN95 was created. Classifying conditions for the model were divided into three equal groups based on Altman's original model. The model of Neumaier added ratio indicator of overdue liabilities and revenues, which speaks about the issue of insolvency. A disadvantage of this model is that the overdue liabilities are not among the publicly available information, but now belong to the mandatory annexes to the financial statements, and therefore the problem is solvable quite well. An advantage of the model is that the insolvency indicator assesses the financial situation in the short term and financial analysts in our country assess the annual (short) period. Later, after the creation of the index IN95 there was created a credibility model IN99 index, which reflects the terms of financial performance and is oriented at the view of an owner. It amends the bankruptcy index IN95. Combining IN95 and IN99 there further originated index IN01, which was later

updated to IN05 index, based on data from industrial companies and is a combination of bankruptcy and credibility models. It has the following form:

$$\text{Index IN05} = 0,13 * A + 0,04 * B + 3,97 * C + 0,21 * D + 0,09 * E, \text{ whereas:}$$

A = total assets / outside capital

B = EBIT / interest expense

C = EBIT / total assets

D = total income / total assets

E = current assets / short-term foreign capital and loans

If:

IN > 1.6 we anticipate a satisfactory financial situation

0.9 < IN ≤ 1,6 gray zone of ambivalent results

IN ≤ 0,9 a company is threatened by serious financial problems and runs into bankruptcy

The index is not clearly independent and time-honored probability describing its accuracy. The overall percentage should be 80 percent. At risk of bankruptcy (value lower than 0.9) the index is defined by 77 percent success rate, while the lowest percentage is for small businesses. By value greater than 1.6 with a probability of 83% we can say that it is prosperous and creates value. The outcome results from testing 1526 Czech companies, including more than 547 big, 819 medium and 160 small businesses (Neumaierová & Neumaier, 2005). In Slovak conditions, explanatory power should be high because of similar characteristics and similar economic environment for businesses. The index IN 05 can also be used to measure the effectiveness of the investment project, the behavior of the company in the future for the duration of the project (Markovič, 2011). An advantage of the indexes IN 01 and IN 05 is that they combine a creditor's as well as owner's view. These are the criteria for ex post evaluation but at the same time ex-ante indicator of early warning (Sedláček, 2008).

Solvency index, developed in Germany, is the most currently used discriminant analysis in the European Union, especially in Germany, Switzerland and Austria. This is a simplified Beerman discriminant function, where the most important is an indicator of return of total capital. It has the following form:

$$B = 1,5 x_1 + 0,08 x_2 + 10 x_3 + 5 x_4 + 0,3 x_5 + 0,1 x_6, \text{ whereas:}$$

x₁ – cash flow/ foreign capital

x₂ – total capital / outside capital

x₃ – profit before taxes / total capital

x₄ – profit before taxes / incomes from production

x₅ – reserves / total assets

x₆ – production incomes / total capital

Classification conditions: If the B reaches a higher value, then the company's financial situation is better. Detailed evaluation is given by a point scale, where range is from -3 to 3, where the value of -3 is an extremely bad situation, and the value 3 is an extremely good situation. Values less than 0 mean that a company is already moving towards bankruptcy. An advantage of the solvency index is its simplicity as well as accessibility to all the indicators from the accounts of double entry bookkeeping. The disadvantage is that this method originated in developed market economies and the economies of our results may be biased.

Taffler's model is a linear model which has the following structure after modification:

$T = 0,53 x_1 + 0,13 x_2 + 0,18 x_3 + 0,16 x_4$, whereas:

- x1 – EBT/ short-term outside capital
- x2 – current assets / outside capital
- x3 – short-term outside capital / assets
- x4 – incomes / assets

Classifying conditions: if $T > 0.3$, there is little likelihood of bankruptcy and a company is considered to be financially healthy; and if $T < 0.2$, there is a high risk of bankruptcy and a company is in a high financial distress. The values in the intervals between these figures can be considered as a grey area where we cannot clearly determine the financial position of a company.

Other mathematical and statistical methods include, for example, logit and probit models and neural networks. Logistic regression is based on a simple linear regression and is used in situations where a given variable shall take only two values. A value is characterized by variable ratios and becomes either a value of 1 (if a company prospers) or 0 (if a company goes bankrupt). For this reason there are used modified regression analysis, called logit and probit models (Cisko & Klieštik, 2011). Neural networks are methods of artificial intelligence. Their advantage is the ability to detect non-linear relation in data and the ability to learn. Neuron processes the input data from which the resulting data is then spread over the output, which in turn affects the processing of other data. The outputs are sent only in case if the input is strong enough and is important for the activation of another neuron. Their predictive power can be increased by optimizing their settings (Jardin, 2008). Various advanced statistical - mathematical methods have their potential in the future. They can provide valuable information on the financial situation. We also agree with the statement that in the future it will be more likely to use methods that used and apply artificial intelligence directly into models (Kumar and Ravi, 2007).

3. METHODOLOGY AND DATA

In the first step is the choice of the topic on the basis of which we determine the main goal in the beginning, which is dependent on the fulfilment of targets. Within the workflow another important step is in obtaining data and their sources, where we use data from the scientific literature, specialized publications, legal standards, statistical sources and various annual reports. It is necessary to select the data and extract the necessary information on the given issue, which allows us to characterize the basic theoretical concepts and process conditions by the current. Another approach is connected to the characteristics of the object of inquiry which involves the selection and performance of companies in which the analysis of selected issues is implemented. The content of the analysis of our research are the business results that tells us a lot about forecasting the future financial situation, with emphasis on predicting corporate bankruptcies. Such results include its financial situation through which every business appears to its environment. An important step is an assessment of the achievements and the work draft that form a content of the discussion.

The objects of the examination are small and medium companies in Slovakia in the industrial sector, which includes healthy companies and thriveless companies (bankrupt). Set of statistics comprises all businesses in Slovakia. Files that are the subject of research are called the core file, which constitute all Slovak industrial entities in our country. Since the practice often leads to the impossibility of examining the whole population, as it is the case here, it is necessary to work with the sample - sample, which is representative subset of the population. The sample in

our study consists of 140 industrial enterprises in Slovakia. Criteria for the selection of our sample companies are as follows:

The sector in which the companies operate, where a distinguishing criterion according to the Statistical classification of economic activities is SK NACE C - Manufacturing. Industry sector selection is influenced by the fact that most often bankrupt businesses are in manufacturing. This follows from the analysis carried out by the portal indexpodnikatela.sk that compares data of 200410 companies for a period of six years (2009-2014). This was confirmed by the analysis of CRIF - Slovak Credit Bureau, which notes that in 2014 a record number of bankruptcies fell, where the riskiest sectors were of industry, trade and construction.

The size of a company. We are interested in small and medium-sized companies, which account for over 99 percent of companies in Slovakia and are a driving force in the national economy. The criterion is a turnover up to 50 million euros and the number of employees up to 249, which is chosen on the basis of European Commission Regulation no. 2003/361 / EC.

Ownership, where we select private companies - domestic.

Legal form of a business where we take into account capital companies which have a high presence in the market, namely joint stock companies and limited liability companies. We excluded partnerships and state-owned entities to which the Act on Bankruptcy and Restructuring is not applied.

Status of a subject - thriving businesses (healthy) and thriveless businesses - businesses bankrupt.

Active companies are market players, legal entities which belong to financially sound companies where they do not detect a negative event - they are not bankrupt, have positive equity, are debt free, with low debt up to 1000€⁵⁸, which does not affect their financial health negatively and their scoring is from 1 to 3⁵⁹. By a group of thriveless companies the essential criterion for us is *a period when the companies went bankrupt*. The actual date of bankruptcy when the company became insolvent or sustained is known only by that company. We agree with Gulka (2016), that the first publicly known information about a debtor's decline is a status of bankruptcy or restructuring proceedings⁶⁰. But we also think that this date should not be the information that a company is in bankruptcy because the bankruptcy or restructuring proceedings does not necessarily lead directly to bankruptcy or restructuring, there may be various reasons for its closing and, therefore we take into account only those companies which had declared the status of "authorized restructuring", or a "declared bankrupt"⁶¹. From the status it is clearly and unequivocally shown that the company is insolvent. The overall selection is influenced by examining selected prediction models by testing prediction of bankruptcy and also by selecting a model that had the highest explanatory power of a decline prediction.

⁵⁸Taking into account debts and arrears to the social security authorities, tax offices and so on., i.e. to state institutions.

⁵⁹ Scoring indicates the likelihood of bankruptcy: value of 1 reflects the company without the risk of bankruptcy, the value of 2 implies low risk and value 3 represents a moderate risk of bankruptcy, the given division is a division scoring companies according to company Bisnode Slovakia, Ltd.

⁶⁰ Bankruptcy or restructuring proceedings is published in the Commercial Bulletin with the exact date of the declaration of the proceedings.

⁶¹ An exception is the case if restructuring proceedings are conducted on the grounds of the proposal for the restructuring by a debtor. Then it is automatically considered that the debtor is insolvent.

We took into account the companies that went bankrupt in the years 2014-2016, where the test period in our research was the period just before the bankruptcy, for example if a company went bankrupt in 2014, we examined the financial statements for the last two periods recorded before the bankruptcy, i.e. in 2013, or in 2012, suggesting that the period is a maximum of two years, and therefore our results speak of the probability of bankruptcy within the next 1-2 years.

The main sources of information are the financial statements of selected companies and other internal documents, information placed in the Journal of Business and Commercial Register. The necessary data are drawn from a variety of databases, including Albertina, MagnusWeb and finstat.sk where the data is downloaded via the API - Application Programming Interface. Percentage of achieving the outcomes of our research is limited by a possibility of obtaining the necessary data for our sample of companies in the Slovak economy and conditional upon the discarding of some companies from our sample for various reasons, for example no possibility to export data to a .csv or .xls format, only partial disclosure of data, absence of accounts for some businesses, the inability of filtration of companies according to our requirements, lack of explanatory power for the purposes of research reports etc. What is important is the fact that despite businesses having a legal obligation to publish annual accounts, it is not fulfilled by all companies, respectively, the continuity of information is not maintained and in some cases, the financial statements are incorrect or incomplete. After incorporation of these errors we have made towards our final test sample of companies consisting of two groups - healthy and bankrupt. In the sample there are 38 companies which have been authorized with restructuring, 32 companies of which has been declared bankrupt and to healthy businesses there are 70 prosperous companies.

After receiving the necessary information we apply theoretical knowledge and its practical application in particular companies to arrive to a result of the research. For this purpose, we use different methods. The analysis is the first step of a wise decision (Blaha & Jindřichovská, 1994). Every financial decision should be based on the results of the analysis, which is essential for the assessment of their financial situation. By the synthesis the results of the analysis in the results of the work and discussions are summarized. It is used in deriving own opinions and defining a coherent conclusion. Furthermore, we use comparison, induction and deduction, methods of scientific abstraction, where we abstract from certain facts to meet the required research and statistical methods by which we use quantitative methods of descriptive statistics (dealing with different methods of how to obtain, process and present the data collected in their description using special statistical methods) and methods of mathematical statistics (it is used if gaining all data is not possible for various reasons and conclusions are done on the basis of the partial data and generalization of the results of the whole base set). In the practical part of the research we further devote in particular to testing the solvency index, index IN05 and Taffler's model.

4. RESULTS

In the results, among other things, we work with the evaluation of the mean value (median) of the sample companies. Although we agree with the fact that the arithmetic mean provides much information about that result, at the same time it is sensitive to extreme values. This is also true in our case, since there is no sample of companies with average characteristics and the outcome is formed by extreme indicator values in some cases (which we also see in the tables at the minimum and maximum values). The result can then be a total misrepresentation, and we're working with a median has better explanatory power than the average for our study. The following table shows the most significant results of our tested businesses, where „t” means a

period one year before company decline, „t-1“ means a period two years before company decline, „n“ means amount of companies one year before company decline and „n-1“ means amount of companies two years before its decline.

Figure 1: Particular characteristics of bankrupt companies (=b) / health companies (=h)

	Index IN05 (b)	Solvency index (b)	Taffler's model (b)	Index IN05 (h)	Solvency index (h)	Taffler's model (h)
Median(t)	-1,47	-3,35	-0,57	2,91	3,34	1,16
Median(t-1)	-0,02	-1,16	-0,58	3,0	3,12	1,05
Average(t)	-246,13	-133,4	6,61	24,81	5,83	2,65
Average(t-1)	-55,56	-98,97	630,5	1815	5,49	4,24
Solvency(n)	3	6	48	51	59	69
Solvency(n-1)	4	5	51	51	63	68
Gray zone(n)	2	18	3	12	11	0
Gray zone(n-1)	2	27	1	10	5	0
Bankrupt(n)	65	46	19	7	0	1
Bankrupt(n-1)	64	38	18	9	2	2

Figure 2: Explanatory ability of models

	Index IN05	Solvency index	Taffler's model
1 year before company decline	92,8 %	65,7 %	27,1 %
2 years before company decline	91,4 %	54,3 %	25,8 %

Based on the characteristics of each model we divided the test sample of companies to creditworthy businesses, businesses in the grey zone (when it is uncertain whether a company is moving towards bankruptcy or not) and companies in bankruptcy. From the table we see that for example regarding the index IN05, from a total of test samples in insolvency companies, 65 companies showed a lower value than 0.9 one year before the bankruptcy, and 64 of them two years before the bankruptcy. We therefore conclude that the index was able to predict a decline one year before it by 92.8% of the sample companies and by 91.4% of companies two years before it, which we consider a high predictive value of the index. This is confirmed by the mean value - 1.47 one year before bankruptcy and - 0.02 two years before bankruptcy, when the index reached even negative values. Regarding the solvency index the explanatory power was lower: the year before the index was able to predict it by 65.7% of companies and two years before the bankruptcy by 54.3% of companies. The mean value reached - 3.35 one year before bankruptcy, and - 1.16 two years before bankruptcy. We can say that at a value lower than 0 a business begins to decay, and if the value is lower than -3, it shows an extremely bad financial situation, and we can almost certainly say that within one year (even sooner in our view) the company goes bankrupt. If we look at the table overall, we see that the index IN05 and solvency index (in lower percentage though) were able to predict the decline two years before it happened, and it is seen that the year before the bankruptcy, the results of the indicators have deteriorated and pointed to the forthcoming decline. Both models have a certain level of explanatory ability, while the index IN05 has a higher one. Taffler's model predicted the decline of businesses one year before it only by 19 companies, representing 27.1% and two years before it by 18 companies, which is 25.8%. It is because if we look in more detail at the companies and their accounts, we would see that their financial situation was extremely bad. However, if we talk about the average company, the model cannot relevantly predict its future financial situation. It speaks of a very poor explanatory skill of the model. This supports the fact that the mean value

in both test years before the bankruptcy is over 0.3, which according to the model shows a good financial situation, where there is no likelihood of bankruptcy. The model refers to companies with serious financial problems as being healthy. We stress that it is not considered as relevant to test healthy companies in this research, namely for several reasons: companies are currently still healthy, are not bankrupt and therefore we cannot assess the likelihood of some of the models to predict a decline. Therefore, we tested a sample of healthy businesses being just as an antisample to complement and confirm some of our data. We know to assess which model is "stricter" or we can assess how well the model knew within one or two years to predict its financial health in advance and whether a company was later in a true financial health than the model predicts. In this regard, we can therefore evaluate a part of its explanatory ability. From the table we can see that the index IN05 and solvency index marked a greater percentage of companies in the future as being probably healthy, creditworthy, without financial problems. The mean value shows the same results. This confirms that one to two years ahead both models could predict future financial health of companies and their creditworthiness with more than 70 percent success rate. If we look closely at the table and the results, we see that with the index IN05 this percentage is lower than for solvency index. From this it follows that the index IN05 marked as healthy in the future by a smaller percentage of businesses indicating that the index is more severe than a solvency index and evaluates the financial health of companies stronger. This is considered as its advantage if the owner or a manager of a company is risk-averse. At the same time we add that by many companies their values improved in the next year after showing intervals in a gray area or risk within two years: the risk areas transferred to the gray area and moved from it to the credit interval. From this we assume that financial managers considered the current financial situation and took steps to improve it. In case of the Taffler's model the results of healthy tested businesses show nothing. Whereas the model exhibited good results by the insolvency companies from a bigger part, there is no surprise it is so in this case as well (with the emphasis on healthy companies) and the results are distorted and extremely good.

5. DISCUSSION AND CONLUCTIONS

The poor financial situation of companies can happen for various reasons. In particular we can see the reasons in the fact that many businesses neglect the importance of financial management and evaluation of its financial situation in a company. Ignoring the initial indications of possible financial problems, "letting them go" to their insolvency, which ends in a further prolongation and ultimately they are forced to deal with the initiation of their decline. A decline in the form of extension is its worst form, when the equity is negative, what should be avoided by a company under all circumstances. Since own capital is more expensive than the outside one, the risk of owner is higher than the lender's risk. Many businesses stop by this fact and do not take into account the fact that it is only to a certain extent. Too much of outside capital may threaten the stability of the company and, ultimately, its existence. The result can then end up in a state in which company equity turns negative. If a company is threatened by negative equity, it should ensure to avert it. One option is to keep the amount of the reserves and funds for this purpose at the level required to cover the losses from these sources in the future or reduce the level of capital (of course only for legally required level). Companies should also not forget to provide a level of debt that they can carry, while taking into account the fact that the law imposes on each company to ensure a level of debt not to reach a crisis (the ratio of cash flow does not fall below 4, 6, or 8 percent, depending on a year). It is inconceivable and unacceptable to be in a situation of a company covering assets only by outside sources and, furthermore, in combination with negative equity, when it generally owes more than it owns.

If a company finds itself in financial difficulties, it can be caused by defaults on loans, commitments and it may at the same time adversely affect the financial results. For successful business it is essential that a company is viable and financially healthy. Therefore the topic of prediction of company financial health still questions how and by what methods it is appropriate to predict future financial situation and the likelihood of bankruptcy. As was mentioned in the methodology, whereas our test sample contains some proportion of all corporate bankruptcies in the industrial sector in Slovakia, there is evaluation of the results on the basis of the partial data and generalization of results across the sample set. The results of our research show that the index IN05 with solvency index (albeit in lower percentage) were able to predict the decline two years before it, and it is seen that the year before the bankruptcy the results of the indicators have deteriorated and pointed to the impending decline. Both models have a certain level of prediction, while the index IN05 had the prediction higher, of 92.8% one year before the bankruptcy. Solvency index reached 65.7 percent success rate a year before decline, of only slightly more than 50% two years before the bankruptcy. Regarding Taffler's model, this model we consider unusable in practice because "it ranks bankrupting businesses into the healthy ones". If the enterprises managed exclusively according to this model, it is highly probable that the results of the model would not be able to draw attention to businesses and would not predict any forthcoming (and in some cases even actual) threat of bankruptcy. We believe that companies should not use this model neither as a complementary method of prediction of bankruptcy.

Generally we come to the conclusion that the most appropriate model for prediction of a decline in the industrial sector of small and medium companies in Slovakia is the index IN05. When we look at the index closely, we can see why it could have such a good explanatory power. It consists of five indicators; two of them talk about the debt of a company and two of them about the profit criteria. These two features we consider as the most important when watching the prediction of bankruptcy – a company must be able to generate enough profit to be able to, among other things, cover unexpected expenses in "bad times" while being aware of its obligations, which show level of its debt. It should also be borne in mind that the index is used as the image for creditors and landowners, as it involves a risk of bankruptcy and the aspect of value creation. Additional index advantages we consider to be its creation for the Czech conditions which are similar to Slovak ones and also that the index is not consuming in calculations. For businesses it serves as a good indicator of prediction of bankruptcy, but at the same time in a company there are required subsequent detailed analysis, calculations and assessments that can determine the reasons of a company financial distress and the specific areas of company problems. If there is a situation that a company found itself in a gray area, it's up to the manager of the company how strongly they are averse to risk and on which side they will lean - and realize the same level of threat of possible bankruptcy in the future and will consider a company in financial distress or will consider the gray zone for a more acceptable result of the financial situation. It also depends on the result of the gray zone, and is close to the lower or upper limit of the interval. Companies should also take into account the individual items of the financial statements and evaluate all parameters and results with each other, what tells us a lot about the current and future financial situation.

We come to the conclusion that in each company there are several groups of people - owners, managers, creditors, investors who want to make the best financial health of the company and it is important for them to know not only their current financial situation, but also to predict the future. Therefore, we can say that in any business, it is necessary to measure and evaluate the financial performance of suitably selected performance indicators and monitor what is happening in the company and what can happen there. The measurement must be included in

the analysis, evaluation and improvement of the financial health of the company. The process of financial analysis and control should be constantly ongoing process as part of the financial management of each company because it allows, inter alia, pointing to shortcomings in the progress in advance and to take steps to improve the financial situation and prevent undesirable situations.

The question for the future is which methods, procedures and processes are best when applying ex-ante analysis in the Slovak environment. The most relevant model prediction of bankruptcy is still being searched for, which would be able to predict the decline of the highest possible explanatory ability. The problem, however, we also see in that many managers neglect this area of their business. Also from the research of Lesáková and Gundová it is shown that Slovak companies generally do not extensively use predictive financial analysis mainly because of not knowing the methods, but methods of ex-ante analysis are getting progressively forward. Economic development forces financial managers and analysts to take into account the growing influence and activity risk or uncertainty (Lesáková & Gundová, 2014). Predictive models were developed in the developed economies. In this context, it is important to note that in the Slovak conditions, many of them are only taken and should serve as a rough guide when evaluating the business and perform deeper analysis assessment. New mathematical and statistical techniques, including neural networks, also show much to this. A huge advantage of the neural networks is the fact that you can remember past patterns based on the inputs and anticipate new ones. For a disadvantage we consider the fact that computer intelligence is not able to justify some of the economic phenomena and results in statistics in economic processes are often contrary to economic logic. Simply put, "while in mathematics two plus two equals four, in the economy it's not true." There is no model, method or program that would include intuition and knowing always draw the correct economic interpretation so far. Because of the lack of intuition, in some cases the initial inputs and their outputs cannot be clearly generalized. Therefore we consider it appropriate to use several models and methods, compare results and make a decision that is unique to each company separately.

REFERENCES

- [1] ACHIM, M. V., MARE, C. and BORLEA, S. N. (2012) *A statistical model of financial risk bankruptcy applied for Romanian manufacturing industry*. In: *Procedia Economics and Finance*, (3): 132-137.
- [2] AGARWAL, V., TAFFLER, R. and BROWN, M. (2011) *Is management quality value relevant?* In: *Journal of Business Finance & Accounting*, 2011, 38(9-10): 1184-1208.
- [3] ALTMAN, E. I. (1968) *Financial ratios, discriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy*. In: *The journal of finance*, 23(4): 589-609.
- [4] ALTMAN, E.I., HOTCHKISS, E. (2006) *Corporate Financial Distress and Bankruptcy: Predict and Avoid Bankruptcy, Analyze and Invest in Distress Debt*. New Jersey : John Wiley&Sons.
- [5] BEAVER, W. H. (1966) *Financial ratios as predictors of failure*. In: *Journal of accounting research*, 71-111.
- [6] BELLOVARY, J. L., GIACOMINO, D. E. and AKERS, M. D. (2007) *A review of bankruptcy prediction studies: 1930 to present*. In: *Journal of Financial Education*, 33(4): 3-41.
- [7] CISKO, Š., KLIŠTIK, T. (2013) *Finančný manažment podniku II*. Žilina : EDIS.
- [8] ĎURICA, M. (2010). *Konkurzné právo na Slovensku a v Európskej únii*, Bratislava : Eurokódex.

- [9] GULKA, M. (2016). *Model predikcie úpadku obchodných spoločností podnikajúcich v podmienkach SR*. In: *Biateg*, 24(6): 5-9.
- [10] IDE, B., WADE, T. (2011) *Crisis management*. In: *Risk Management*, 58(3): 38-43.
- [11] JARDIN, P. (2008) *Bankruptcy Prediction and Neural Networks: The Contribution of Variable Selection Methods*. In *Proceedings of the Second European Symposium on Time Series Prediction (Estsp 2008)*. Helsinki: University of Technology, 271–284.
- [12] KALOUDA, F. (2008) *Základy podnikových financí*. Brno: Václav Klemm – Vydavatelství a nakladatelství, 95-96.
- [13] KELÍŠEK, A., KUČÁK, M. (2011) *Vývoj a špecifiká krízového manažmentu v ekonomike*. In: *Krízový manažment*, 10(2): 7-11.
- [14] LESÁKOVÁ, Ľ., GUNDOVÁ, P. (2014) *Finančná analýza ex-ante ako nástroj predikovania finančnej situácie podnikov*. In: *Ekonomika a spoločnosť*, 15(1): 7-12.
- [15] LUKASON, O., HOFFMAN, R. C. (2014) *Firm Bankruptcy Probability and Causes: An Integrated Study*. In: *International Journal of Business and Management*, 9(11): 80.
- [16] MARKOVIČ, P. (2011) *Bonitné a bankrotné modely pri hodnotení efektívnosti investičného projektu*. In: *Finančný manažment a controlling v praxi*, 4(10): 549-555.
- [17] MELLAHI, K. - WILKINSON, A. (2004) *Organizational failure: a critique of recent research and a proposed integrative framework*. In: *International Journal of Management Reviews*, 5(1): 21-41.
- [18] NEUMAIEROVÁ, I., NEUMAIER, I. (2005) *Index IN05*. In: *Evropské finanční systémy : Sborník příspěvků z mezinárodní vědecké konference*. Brno : Masarykova univerzita v Brně, 143-146.
- [19] SEDLÁČEK, J. 2008. *Finanční analýza podniku*. Bratislava : Computer Press, 111-112.
- [20] TAFFLER, R.J, TISHAW, H. (1997) *Going, Going, Gone-Four Factors Which Predict*. In: *Accountancy*, 88(Iss. 1003): 50–54.
- [21] WANG, G.- MA, J. – YANG, S. (2014) *An improved boosting based on feature selection for corporate bankruptcy prediction*. In: *Expert Systems with Applications*, 41(5): 2353-2361.
- [22] ZALAI, K. et al. (2013) *Finančno – ekonomická analýza podniku*. Bratislavan : SPRINT VRFA.
- [23] ZDIARSKI E. et al. (2007) *Campus Crisis Management: A Comprehensive Guide to Planning, Prevention, Response and Recovery*. Malden : John Wiley and Sons.
- [24] ZUZÁK, R., KÖNIGOVÁ, M. (2009) *Krizové řízení podniku*. Praha : Grada Publishing.

KRITERIJUMI ZA DONOŠENJE INVESTICIONIH ODLUKA U SAVREMENOM POSLOVANJU

CRITERIA FOR MAKING INVESTMENT DECISIONS IN MODERN BUSINESS

Vuk Bevanda⁶²
Aleksandra Živaljević⁶³
Dragana Trifunović⁶⁴

Sadržaj: *U teoriji i praksi poznat je visok stepen zavisnosti između ekonomskog razvoja i investicija. Investicije su pretpostavke i uslov postojanja i razvoja svakog preduzeća i nacionalne privrede. Preduzeće proširuje svoju delatnost i prilagođava se zahtevima tehnološke modernizacije i tržišnim zahtevima, samo ukoliko neprekidno investira u sopstvenu delatnost i razvoj. Pri donošenju investicionih odluka najvažnije je odrediti kriterijume koji će omogućiti izbor one alternative koja će doneti najveće ekonomske koristi u budućem poslovanju.*

Ključne reči: *Investicije, razvoj, preduzeće, poslovanje.*

Abstract: *High level of dependence between economic development and investments is proven in theory and practice. Investments are assumptions and conditions for the existence and development of each enterprise and national economy. The company extends its business and adapts to the demands of technological modernization and market demands, only if it constantly invests in its own business and development. When making investment decisions, the most important thing is to determine the criteria that will enable the choice of the alternative that will bring the greatest economic benefits in future business.*

Key words: *Investments, development, enterprise, business.*

1. POJAM I ZNAČAJ INVESTICIJA

Investicije predstavljaju ulaganja dugoročnog karaktera u poslovna sredstva preduzeća, u cilju proširenja i unapređenja njegove materijalne osnove, odnosno povećanja broja i kvaliteta materijalnih komponenata. Reč investicija potiče od latinske reči *investire*, što znači ulagati novčana sredstva. Ekonomsku suštinu investicija i investiranja čini „podnošenje žrtve“, tj. odricanje od tekuće potrošnje danas radi veće potrošnje i standarda u budućnosti. [1]

Ulaganja se vrše u cilju: [1]

- Zamene dotrajalih i istrošenih sredstava za rad,
- Nabavke novih i savremenijih sredstava,
- Proširenja postojećih kapaciteta i stvaranja novih proizvoda,
- Razvoja naučnih istraživanja i uvođenja savremenih tehnoloških procesa,

⁶² Fakultet za poslovne studije, Bulevar Maršala Tolbuhina 8, Beograd, Srbija

⁶³ Fakultet za poslovne studije, Bulevar Maršala Tolbuhina 8, Beograd, Srbija

⁶⁴ Fakultet za poslovne studije, Bulevar Maršala Tolbuhina 8, Beograd, Srbija

- Nabavke patenata i licenci,
- Usavršavanja kadrova, i dr.

„U pitanju je veoma specifično korišćenje resursa u kojem svrha nije neposredno zadovoljenje određenih potreba potrošača ili drugih korisnika određenih proizvoda ili usluga, već posredno – kroz stvaranje uslova za novu, dodatnu proizvodnju i uopšte poslovnu aktivnost. Sredstva se, dakle, troše da bi se obezbedile nove ili veće količine proizvoda i usluga i tako povećale mogućnosti zadovoljavanja potrošačkih potreba. U ekonomskoj teoriji ova vrsta potrošnje se stoga naziva – proizvodnom potrošnjom. Investiranje predstavlja ključni segment razvojnih aktivnosti privrednih subjekata. To se odnosi kako na nacionalnu privredu kao celinu (tada se govori o investicionoj aktivnosti i investicionoj politici kao delu nacionalne ekonomije i ekonomske politike), tako i na investiranje na nivou svakog preduzeća ili čak delova preduzeća koji imaju određenu samostalnost po pitanju sopstvenog razvoja.“ [2]

„Investicije su determinanta privrednog razvoja u celini sa makro stanovišta ali razvoja preduzeća sa mikro stanovišta. Investicije su nezaobilazni element svake ekonomske politike jer se realizacijom investicija ostvaruju pretpostavke ne samo ekonomskog razvoja već i stabilnosti privrednih i društvenih tokova. Investicije, u najširem smislu, predstavljaju i neophodan uslov ostvarenja progressa i realizacije stalnog nastojanja čoveka da ovlada prirodnim silama i iskoristi ih za što efikasnije zadovoljenje svojih potreba. Bez investicija nema tehnološkog progressa, odnosno napretka u celini.“ [3]

2. OBLICI I VRSTE INVESTICIJA

U teoriji i praksi postoje različiti oblici i vrste investicija, shodno kriterijumima njihovog klasi- fikovanja. Uobičajena je sledeća podela i grupisanje investicija: [1]

1. Prema nameni,
2. Prema tehničkoj strukturi,
3. Prema ekonomskim kriterijumima,
4. Prema funkcijama u procesu reprodukcije, i dr.

Prof. dr Vuk Bevanda

- 30.9.2011. odbranio doktorsku disertaciju pod nazivom »Osnivanje poslovnih inkubatora u funkciji podsticanja preduzetničkih aktivnosti i lokalnog ekonomskog razvoja u Republici Srbiji« na Fakultetu za poslovne studije
- 20.3.2008. odbranio magistarsku tezu »Uloga poslovnih inkubatora u podsticanju i razvoju preduzetništva« na Fakultetu za poslovne studije
- 05.07.2004. diplomirao na Fakultetu za poslovne studije u Beogradu kao student generacije (srednja ocena 10,00), smer kompjuterski inženjering
- Od 15.marta 2005. stalno zaposlen na Fakultetu za poslovne studije (Univerzitet „Džon Nezbit“)
- Objavio je udžbenik, praktikum i veći broj radova na domaćim i međunarodnim naučnim skupovima i konferencijama, u zbornicima i tematskim zbornicima, časopisima. Spisak objavljenih radova moguće je videti na sajtu Univerziteta „Džon Nezbit“, Fakultet za poslovne studije.



1) Prema osnovnoj nameni investicije se dele na privredne i neprivredne:

Privredne investicije su investicije u građevinske objekte, sredstva za rad, transportna sredstva, opremu, patente i licence. To su investicije u komponente rada i poslovanja, koje služe za obavljanje i proširenje privrednih delatnosti preduzeća.

Neprivredne investicije predstavljaju ulaganja u različite objekte komunalne infrastrukture, stanove, škole, administrativne zgrade, opremu za socijalnu zaštitu i slično. Ove investicije služe za neprivredne svrhe, prateće, infrastrukturne delatnosti i objekte, kao i za raznovrsne socijalne namene i društvenu nadgradnju.

2) Prema tehničkoj strukturi karakteristična je podela investicija na:

- Građevinske objekte i radove,
- Opremu i montažu opreme (mašine, alati, postrojenja i uređaji),
- Studije i istraživanja,
- Obuku kadrova.

Ova klasifikacija investicija je značajna za vođenje investicione i razvojne politike preduzeća i donošenje raznovrsnih odluka poslovne politike. Sa stanovišta preduzeća relevantna je i odgovarajuća struktura ove vrste investicija, jer tek u ukupnom iznosu ona označava odgovarajući kvalitet. [1]

3) Prema ekonomskim kriterijumima i s aspekta ukupno uložениh finansijskih sredstava, investicije mogu biti:

- Bruto investicije, i
- Neto investicije.

Bruto investicije su ukupna ulaganja preduzeća u privredne i neprivredne svrhe ili objekte, prostu i proširenu reprodukciju, osnovna i obrtna sredstva – bez obzira na funkcionalnu namenu ili izvore finansiranja.

Neto investicije predstavljaju ulaganja u proširenu reprodukciju, odnosno proširenje delatnosti preduzeća. Ona služe za proširenje materijalne osnove, odnosno razvojne potrebe preduzeća. Iznos neto investicija se utvrđuje kada se od bruto investicija oduzme obračunata i uplaćena amortizacija. [1]

4) Prema funkcijama u procesu reprodukcije investicije se dele na:

- Investicije u prostu, i
- Investicije u proširenu reprodukciju.

Prof. dr Aleksandra Živaljević je doktorirala na Katedri za upravljanje kvalitetom Fakulteta organizacionih nauka Univerzitetu Beogradu. Vanredni profesor je na Fakultetu za poslovne studije Džon Nezbit univerziteta. Bila je prodekan za naučno-istraživački rad na Fakultetu za poslovne studije i menadžer kvaliteta Megatrend univerziteta. Takođe je predsednik Komisije za nepristrasnost osiguranje sertifikacionog tela "Management Systems Certification". Ima petnaestogodišnje iskustvo kao konsultant na projektima implementacije sistema za menadžment kvalitetom. Gostujući je predavač na Vienna International University, na Franklin University i trener po pozivu u YMSD Colsanting Europe. Objavila je više od 30 naučnih radova, od kojih su neki u SCI časopisima.



Cilj investiranja u **prostu reprodukciju** je održavanje osnovne delatnosti i sredstava preduzeća na postojećem nivou. One služe za zamenu dotrajalih i istrošenih sredstava za rad i opreme sa novim, tehnološki modernijim i savremenijim sredstvima.

Investicije u **proširenu reprodukciju** čine ulaganja u izgradnju novih i proširenje postojećih privrednih i drugih objekata, sredstava, kapaciteta, opreme. Ove investicije su razvojne investicije i sa stanovišta preduzeća služe za širenje njegove delatnosti i kapaciteta. [1]

3. FINANSIRANJE INVESTICIJA

Za finansiranje investicija, pored drugih uslova, neophodno je obezbediti odgovarajuća finansijska sredstva. Izvori finansiranja mogu biti raznovrsni, u okviru i izvan preduzeća. Za finansiranje investicija se mogu koristiti sredstva iz dobiti i amortizacionog fonda preduzeća.

Od spoljnih izvora finansiranja koriste se: kreditna sredstva banaka, fondova za razvoj i drugih državnih fondova, sredstva tržišta kapitala, inostrana sredstva i donacije, udružena sredstva većeg broja vezanih i kooperantskih preduzeća, i slično. [1]

Prema vremenskoj dinamici ulaganja, investiranje može biti kratkoročno, srednjoročno i dugoročno: [1]

Kratkoročno investiranje se svodi na ulaganja za poboljšanje uslova rada i poslovanja u okviru postojećih kapaciteta i delatnosti preduzeća.

Srednjoročno investiranje ima za cilj proširenje postojećih kapaciteta i materijalne osnove poslovanja, kao i širenje delatnosti preduzeća.

Dugoročno investiranje predstavlja ulaganje u dugoročni razvoj. Ono se vrši po određenim vremenskim etapama i u skladu sa faktorima i zahtevima okruženja kao što su tržište, tehnološki razvoj, sirovinska osnova.

Efekti investicionih ulaganja mogu biti višestruki i uslovljeni su brojnim faktorima: potrebama tržišta, sirovinskim i kadrovskim potrebama, uslovima poslovanja, mogućnostima finansiranja, i dr.

Doc. dr Dragana Trifunović

je rođena 1984. godine u Čačku, gde je i završila osnovnu i srednju školu. Doktorirala je 2013. godine na zajedničkom programu Fakulteta za poslovne studije i Fakulteta za međunarodnu ekonomiju, Megatrend univerziteta u Beogradu.

Od 2008. godine zaposlena je na Fakultetu za poslovne studije Megatrend univerziteta u Beogradu. U zvanje docenta izabrana je u januaru 2014. godine iz oblasti Menadžmenta. Od novembra 2014. godine je prodekan za prvi stepen studija na Fakultetu za poslovne studije. Od aprila 2016. godine je rukovodilac Osnovnih strukovnih studija. Član je Komisije centra za kontrolu kvaliteta i Komisije za kontrolu kvaliteta za poslediplomske studije.

Učesnik je velikog broja međunarodnih i nacionalnih naučnih konferencija i autor je radova objavljenih u zemlji i inostranstvu. Učesnik je TEMPUS projekta i bila je istraživač na projektu Nacionalna strategija priliva stranog kapitala u cilju reintegracije Srbije u svetske ekonomske tokove, finansiranog od strane Ministarstva za nauku i tehnološki razvoj.

Tokom 2011. i 2012. godine bila je rukovodilac kursa Upravljanje projektima po PMI metodologiji na Megatrend univerzitetu.



4. KRITERIJUMI ZA DONOŠENJE INVESTICIONIH ODLUKA

“Proces investiranja karakterišu jednokratna ili višekratna ulaganja koja se vrše u sadašnjem, a njihovi efekti se očekuju u budućem vremenu. Da bi se mogla realno sagledati i oceniti opravdanost realizacije jednog investicionog projekta, neophodno je utvrditi i analizirati ukupne efekte koje može doneti realizacija određenih investicija. Preduzeća kao investitori, u najvećoj meri, zainteresovana su samo za direktne ekonomske efekte od investicija koji se mogu dovoljno egzaktno meriti i kvantitativno izražavati. Sa druge strane, za indirektno neekonomske efekte od investicije koje je veoma teško meriti i kvantitativno izražavati, preduzeća nisu posebno zainteresovana.” [4]

Osnovni kriterijum kod donošenja investicionih odluka predstavlja izbor one alternative koja će doneti najveće ekonomske i ukupne efekte. [1]

Efekti investicija mogu biti ekonomski i neekonomski, pozitivni i negativni. Ekonomski efekti su materijalne koristi i prinosi koje od investicije ostvaruje preduzeće – investitor, kao i šira društvena zajednica. Neekonomski efekti se odnose na socijalnu, društvenu i ekološku dimenziju i prinos od investicionog ulaganja. Pošto se samo direktni ekonomski efekti u praksi mogu egzaktno meriti, uglavnom se oni i koriste kao kriterijumi prilikom donošenja investicionih odluka.

Jedan od uobičajenih pokazatelja je stopa rentabilnosti investicija. Stopa rentabilnosti investicija, kao kriterijum i pokazatelj efikasnosti investiranja, izračunava se na sledeći način: [1]

$$R_i = D/I \times 100$$

gde je: R_i – rentabilnost investicija, D – dobit, I – investicije.

Stopa rentabilnosti investicija pokazuje prinos koji se očekuje od uloženi sredstava za konkretnu investiciju. Ukoliko je ova stopa veća, to je investicija ekonomski isplativija. Da bi se doneo pouzdan zaključak o isplativosti investicija, dobijena stopa rentabilnosti mora se uporediti sa aktuelnim kamatnim stopama. Kamatna stopa pokazuje koliko bi preduzeće zaradilo ako bi namenjeni obim investicionih sredstva uložilo u banku na određeni rok.

Ukoliko je stopa rentabilnosti investicija veća od aktuelne kamatne stope, investicija je ekonomski isplativa. Ako je stopa rentabilnosti manja ili jednaka kamatnoj stopi, investiranje se ekonomski ne isplati. U tom slučaju gubitak preduzeća se meri razlikom iznosa koji bi se dobio na osnovu kamate na uložena sredstva i buduće dobiti ostvarene investiranjem tih sredstava.

Problem kod ovog metoda procene isplativosti investicija predstavlja realnost procene očekivane dobiti i njeno svođenje na sadašnju vrednost. Na tu realnost procene deluje veliki broj raznovrsnih faktora koji se moraju uzeti u obzir i ispravno kvantifikovati. Buduće faktore i njihova dejstva često nije moguće egzaktno sagledati, a naročito kvantifikovati njihovo delovanje i buduće efekte. [1]

Likvidnost investicija se meri u toku izvođenja i korišćenja – eksploatacije investicije. Sposobnost investitora da omogući finansiranje investicionih aktivnosti u određenom vremenu i po

određenoj strukturi predstavlja likvidnost investicija u toku izvođenja investicionih radova. Prilikom korišćenja i eksploatacije investicije likvidnost se meri odnosom potrebnih i učinjenih ulaganja i priliva prihoda od investicije.

Za utvrđivanje likvidnosti i rentabilnosti investicija u praksi se koriste *statički* i *dinamički* pristup. [1]

Statički princip ili metod prilikom procene efikasnosti projekta investiranja koristi podatke iz samo jedne, reprezentativne godine korišćenja projekta. Ocena efikasnosti investicionog projekta se vrši u odnosu na prosečne vrednosti koje se ostvare u odgovarajućoj ili srodnoj grupaciji i privredi. Da bi projekat bio povoljno ocenjen, potrebno je da vrednost izračunatih pokazatelja bude veća od proseka u datoj grupaciji.

Pokazatelji koji se uzimaju u obzir statičkom metodom su: [1]

- Akumulacija prema angažovanim sredstvima,
- Bruto zarade po radniku,
- Dobit prema broju radnika,
- Mogući neto devizni efekat,
- Utrošak energije po jedinici proizvoda ili usluge, i drugo.

Nedostatak statičkog pristupa je što se ne koriste podaci za celokupan period eksploatacije investicionog projekta ili objekta, već samo podaci iz jedne godine.

Sa druge strane, **dinamički princip** likvidnosti i rentabilnosti investicije koristi podatke i pokazatelje celokupnog veka eksploatacije projekta, odnosno investicije. U praksi se koriste sledeće dinamičke metode procene efikasnosti investicija: [1]

- Metod neto sadašnje vrednosti,
- Metod interne stope prinosa.

Metod neto sadašnje vrednosti označava prihvatanje onog projekta, odnosno investicije, koji maksimizira sadašnju vrednost rezultata i učinaka, odnosno dostignutog nivoa proizvodnje preduzeća donosioca odluke o investiciji.

Neto sadašnja vrednost investicije izračunava se prema formuli: [1]

$$NSV = \sum NP \times I^n$$

gde je: NSV – neto sadašnja vrednost projekta, NP – neto prinosi od projekta, r – diskontni faktor, n – vek trajanja projekta.

Kod izračunavanja ovim metodama, biće prihvaćen onaj investicioni projekat čija je **neto sadašnja vrednost pozitivna**, odnosno veća od drugih mogućih projekata. Dva investiciona projekta se ekonomski isključuju kada prihod jednog projekta u potpunosti nestaje, ako se prihvati projekat, ili ako je tehnički nemoguće istovremeno realizovati oba projekta. Kada je reč o međusobno isključivim projektima, biće prihvaćen onaj projekat čija je neto sadašnja vrednost najveća. Investicioni projekat je ekonomski nezavistan kada prihodi koje on obezbeđuje ostaju isti, bez obzira na to da li je drugi projekat prihvaćen ili odbačen. [1]

Realnost primenjenih kriterijuma neto sadašnje vrednosti, kao i drugih metoda koji se primenjuju prilikom procene, zavisiće od realnosti procene predviđenih godišnjih prihoda i troškova, predviđenog veka trajanja investicionog dobra i visine stope akumulacije koja se uzima u obzir prilikom obračuna. Obrazac neto sadašnje vrednosti zavisi i od realnosti procene tržišnih faktora koji utiču na poziciju preduzeća.

Metod interne stope prinosa počiva na funkcionalnoj zavisnosti između sadašnje vrednosti investicija i kamatne stope kao diskontnog faktora. Ovaj metod se svodi na utvrđivanje kamatne stope kojom je sadašnja vrednost projekta jednaka nuli. Interna stopa prinosa izjednačava sadašnju vrednost očekivane koristi ili priliva gotovine od projekta, sa sadašnjom vrednošću troškova projekta. Izračunava se po sledećem obrascu: [1]

$$NSV = \sum NP \times I^n$$

$$r = 1 / (1 + p) - \text{diskontni faktor}$$

gde je p – diskontna stopa.

Investicioni projekat će biti prihvaćen ako je njegova interna stopa prinosa veća od minimalno prihvatljive interne stope rentabilnosti (pozitivna kamatna stopa na investicione kredite). Međutim, investicione odluke uvažavaju i druge, nemerljive faktore poslovanja, kao što su: tržište, odnosno buduća tražnja za proizvodima, planovi i razvoj konkurentskih preduzeća u zemlji i inostranstvu, razvoj novih tehnologija i asortimana, vek trajanja proizvoda.

I neekonomski, odnosno spoljašnji faktori imaju dejstvo na investicionu odluku preduzeća. To su procene mera ekonomske politike države (carinska politika, porezi, takse), ekološki faktori (zaštita životne okoline) i slično. Kod ocene investicionih projekata vrši se utvrđivanje i kvantifikovanje svih pokazatelja i ocena dejstva svih faktora, na osnovu čega se donosi odluka o opravdanosti investicija, odnosno ulaganja u investiciju. [1]

Period vraćanja ulaganja je značajna kategorija u oceni ekonomske opravdanosti investicionog poduhvata. On predstavlja vremenski period izražen u godinama, u kome će se povratiti uložena sredstva. Investicioni projekat će biti prihvatljiv ukoliko je period vraćanja ulaganja manji od maksimalnog perioda.

Kod ocene investicionog projekta vrši se utvrđivanje svih pokazatelja i na osnovu toga se donosi konačna odluka o opravdanosti investiranja. Za ocenu je zainteresovano, kako samo preduzeće koje se pojavljuje kao investitor, tako i banka ili neki drugi finansijski subjekt koji se pojavljuje kao kreditor.

5. ZAKLJUČAK

U preduzeću se ključne promene ostvaruju pomoću investicija. Kao osnovni ekonomski i organizacioni subjekt preduzeće ima ekonomsku svrhu postojanja samo ako stalno i neprekidno investira u nova sredstva, tehnologije, programe i ostale razvojne komponente. Kao ekonomska i razvojna kategorija investicije su bitna odrednica kvaliteta ekonomije poslovanja svakog privrednog subjekta, odnosno preduzeća.

Investicije označavaju put razvoja i progresa i predstavljaju ekonomsko sredstvo za modernizovanje i razvoj preduzeća. Mogući efekti koji se postižu investiranjem su brojni i ogledaju se u: smanjenju budućih troškova poslovanja, povećanju prihoda, smanjivanju rizika

poslovanja, proširenju tržišta i tržišnih mogućnosti, poboljšanju uslova rada i položaja zaposlenih.

Preduzeće se odlučuje za investiranje kada je za to obezbedilo neophodne ekonomske i druge uslove, odgovarajući investicioni i tehnički program, finansijska sredstva i kadrove. Takođe, preduzeće se opredeljuje za onu investiciju koja će mu doneti najveće ekonomske koristi u budućem poslovanju i odgovarajuću željenu poziciju na tržištu.

Kod donošenja budućih investicionih odluka treba imati u vidu da je, po pravilu, ekonomski efikasnije investirati u postojeće objekte nego graditi nove. Rekonstrukcija postojećih izgrađenih i instaliranih kapaciteta lišava preduzeće brojnih dodatnih ulaganja vezanih za prateće objekte i infrastrukturu. Kod opreme i drugih sredstava za rad neophodne su, po pravilu, nove nabavke – jer se radi o produktivnijim i savremenijim sredstvima za rad.

6. LITERATURA

- [1] Živković, M., Ilić, S., Bevanda, V. (2014), *Ekonomika poslovanja*, sedmo izmenjeno i dopununjeno izdanje, Megatrend, Beograd
- [2] Jovanović, P. (2013), *Upravljanje investicijama*, VŠPM, Beograd
- [3] Vukadinović, P., Jović, Z. (2012), *Investicije*, Univerzitet Singidunum, Beograd
- [4] Ivaniš, Slović (2013), *Uloga i značaj cost-benefit analize u investicionom menadžmentu*, Visoka škola za ekonomiju i upravu, Beograd
- [5] Jovetić, S. (2015), *Merenje performansi preduzeća*, Ekonomski fakultet, Kragujevac

PRIMENA LINEARNOG PROGRAMIRANJA U KREIRANJU OPTIMALNOG INVESTICIONOG PORTFOLIA OSIGURAVAJUĆEG DRUŠTVA

APPLYING LINEAR PROGRAMING IN THE ANALYSIS OF THE INVESTMENT PORTFOLIO OF THE INSURANCE COMPANY

Miloš Milošević⁶⁵

Sadržaj: *Predmet rada je mogućnost primene linearnog programiranja u analizi investicionog portfolia. Cilj istraživanja je testiranje mogućnosti softverskog paketa QM, vizuelni prikaz konačnog rezultata, uvažavajući ograničenja napisa rada. Zadatak istraživanja je da ukaže na mogućnost kreiranja optimalnog investicionog portfolia, radi obezbeđenja dugoročnog poslovanja osiguravajućeg društva, kao i prikaz izračuna optimalnog rešenja. Doprinos istraživanja je u utvrđivanju kapaciteta softvera QM, odnosno utvrđivanje koliko kompleksne investicione probleme isti može rešiti.*

Ključne reči: *Otimizacija ulaganja, investicioni portfolio, osiguravajuće društvo*

Abstract: *The object of this paper is the possibility of applying linear programing in the analysis of the investment portfolio. The aim of the research is to test the possibilities of the software package QM, a visual representation of the final result, taking into account the limitations of the paper inscription. The task of the research is to show the ability to create an optimal investment portfolio, to ensure long-term operation of the insurance company, as well as optimal solution software calculations. The contribution of the research is in determining the capacity of QM software, or determining how complex investment problems it can solve.*

Key words: *Investment optimization, portfolio, insurance company*

1. UVOD

Sve poslovne aktivnosti dešavaju se u uslovima ograničenih resursa. Sama ograničenost resursa potiče od kapaciteta prirodnih dobara uslovljenih mogućnostima planete, proizvodnih mogućnosti, odnosno industrijskih kapaciteta i kapaciteta radne snage. Sa druge strane, postoje i određena tržišna ograničenja vezana za mogućnost tržišta da apsorbuje proizvedene količine dobara. Kako je ograničenost resursa data kao takva, postoji i postojaće uvek u budućnosti, svi privredni subjekti teže, da iz niza mogućih modusa upotrebe raspoloživih resursa, odaberu onaj najpovoljniji, odnosno najekonomičniji ili najprofitabilniji. Taj modus obezbeđuje najveću moguću ekonomsku efikasnost, odnosno najveće koristi za poslovni entitet.

Matematički metodi i modeli su prisutni u istraživanju uglavnom u svim ekonomskim područjima. Oni se intenzivno razvijaju i prate ekonomska istraživanja u različitim domenima ekonomije. Njihova suština je u omogućavanju rešavanja različitih ekonomskih problema po opštim ekonomskim kriterijumima produktivnosti, ekonomičnosti i profitabilnosti, stoga nije slučajaj veliki interes ekonomskih teoretičara za primenom usavršenih matematičkih modela.

⁶⁵ Beogradska poslovna škola – Visoka škola strukovnih studija, Beograd, Srbija

Sam karakter matematičkih istraživanja se danas razlikuje od ranijih, zbog pojave savremenih metoda i modela koji omogućavaju rešavanje složenijih ekonomskih problema – problema sa mnogo ograničavajućih faktora pa čak i sa više postavljenih zahteva.

Kvalitativni pomak u metodološkoj orijentaciji matematičkih modela više ne podrazumeva samo teoretska istraživanja vezana za šire ekonomske kategorije (funkcija agregatne ponude i tražnje, društveni proizvod i dohodak), već i pomoć u rešavanju konkretnih problema i privrednog okruženja, odnosno svakodnevnog poslovanja privrednih subjekata i institucija. Trenutna pozicija istraživanja i razvoja matematičkih modela ide ka ekonomskim problemima, što je sasvim logično, imajući u vidu ekonomske promene na globalnom nivou.

Linearno programiranje predstavlja model koji se veoma uspešno koristi za rešavanje velikog broja praktičnih problema na mikro nivou – nivou preduzeća [1]. Sasvim je jasno da na mikro nivou matematički model linearnog programiranja ne mora nužno biti primenjen samo u preduzećima. Interes za spoznajom i aktuelnim saznanjima i dostignućima iz ove naučne oblasti može poslužiti i upravljačkim strukturama u bankama, poslovnim udruženjima, javnoj upravi, kao i u analizi optimalnih mogućih varijanti međudržavnih privrednih aranžmana.

1.1. Predmet istraživanja

Predmet istraživanja ovog rada predstavlja mogućnost primene matematičkog modela zasnovanog na linearnom programiranju u analizi investicionog portfolia hartija od vrednosti.

Osiguravajuća društva primenjuju modele uglavnom zasnovane na statističkim podacima o kretanju finansijske aktive (dobici i gubici) na finansijskom tržištu. Primenjeni softverski paketi se, takođe, oslanjaju na poznata kretanja finansijske aktive u prošlosti, te su isti zasnovani na statističkim odstupanjima (varijansa). Softveri poput QM (Excel QM; QM for Windows), zasnovani na matematičkim modelima, treba da podignu kapacitet za donošenje ispravnih investicionih odluka od strane investicionih menadžera osiguravajućeg društva.

1.2. Cilj i zadatak istraživanja

Osnovni cilj istraživanja je testiranje mogućnosti softverskog paketa QM (Excel QM; QM for Windows), te da ustanovi koliki je sam kapacitet softvera, odnosno koje su njegove granice i kakve investicione analize može podržati. Cilj istraživanja je i vizuelni prikaz konačnog rezultata po zadatim ograničenjima, u mogućoj meri, uvažavajući ograničenja štampanog napisa rada.

Zadatak istraživanja je da ukaže na mogućnost kreiranja optimalnog investicionog portfolia radi obezbeđenja dugoročnog poslovanja osiguravajućeg društva, kao i prikaz softverskih (matematičkih) izračuna privremenih nekonačnih rešenja i naposljetku konačnog ili optimalnog rešenja.

Istraživanje je usmereno na identifikovanje ograničenja softverskog alata zasnovanom na simpleks metodi, odnosno utvrđivanju granice kapaciteta istog, u smislu rešavanja problema optimalnog investicionog portfolia. Kako je ovo prvi susret autora sa ovako kompleksnim softverskim alatom, isti će se kretati od prostog ga složenijem problemu, te postavljati više ograničenja, karakterističnih za osiguravajuća društva koje posluju na nacionalnom tržištu.

1.3. Očekivani doprinos istraživanja

Očekivani doprinos istraživanja je u utvrđivanju granice sposobnosti (kapaciteta) softverskog alata QM, odnosno utvrđivanje koliko kompleksne investicione probleme isti može rešiti (broj ograničenja). Ovo bi nesumnjivo koristilo ne samo nauci, već i struci, odnosno profesionalcima koji se bave ovom tematikom ne samo u društvima za osiguranje u Srbiji i drugim institucionalnim investitorima (penzioni fondovi), već i svim drugim privrednim društvima koje imaju mogućnost da investiraju višak slobodnih finansijskih sredstva. Na kraju, ovaj softverski alat može biti dostupan i individualnim građanima Republike Srbije i regiona koji takođe poseduju slobodna finansijska sredstva.

Rad je aktuelan zato što trenutno postoji hronična nelikvidnost u nacionalnoj privredi, što znači da postoji tražnja za finansijskim sredstvima, te je samim tim i očekivano emitovanje dužničkih hartija od vrednosti (obveznica). Sa druge strane, u bankarskoj industriji i globalnom finansijskom tržištu postoji višak sredstva za plasiranje na nacionalno finansijsko tržište.

1.4. Metodologija istraživanja

U radu korišćiće se sva postojeća formirana praktična saznanja i iskustva. Obzirom da je tematika veoma aktuelna i kompleksna, njeno proučavanje i analiziranje podrazumeva korišćenje istorijskih iskustava korisnika softverskog paketa QM. U radu će biti istraživana praktična saznanja i relevantna, aktuelna praksa u oblasti korišćenja datog softverskog alata.

Testiranje softvera biće ostvareno postavljanjem što većeg broja različitih hartija od vrednosti koje su dostupne osiguravajućim društvima u Srbiji. Hartije od vrednosti se razlikuju po tipu (vrsti) kao instrumenti vlasništva (akcije) i instrumenti duga (kompanijske obveznice, državne obveznice, državni kratkoročni zapisi - zapis trezora NBS); zatim postavljanjem ograničenja za investiranje. Data ograničenja su propisana nacionalnom regulativom, i biće opširnije prikazana u daljem tekstu rada, ali i sklonosti ka riziku.

Miloš Milošević, magistar nauka bankarskog i finansijskog menadžmenta je predavač na Beogradskoj poslovnoj školi.



Objavljeni naslovi:

“Upravljanje finansijskim rizicima”, monografija, Visoka škola strukovnih studija za računovodstvo i berzansko poslovanje, 2012;;

“Obaveza računovođa u vezi sa sprečavanjem pranja novca i finansiranjem terorizma”, Računovodstvo (M52), br.7-8/2012,

“Harmonizacija finansijskih izveštavanja u bivšim jugoslovenskim republikama”, Ekonomika (M52), br.4/2012;

“Zloupotreba Interneta radi pranja novca”, Ekonomika (M52), br.1/2013;

“Nove tehnike pranja novca”, Finansije (M53), br.1-6/2012;

„Instrumenti transfera kreditnog rizika“, Ekonomika (M52), br.2/2013;

„Merenje kreditnog rizika“, (koautorstvo dr Milorad Pušara, dr Tatajana Mrvić), Ekonomika (M52), br.3/2013 ;

„Fjučersi kao instrument upravljanja finansijskim rizikom“, Računovodstvo (M52), br.3-4/2013;

„Geneza harmonizacije finansijskog izveštavanja u Srbiji“, Računovodstvo (M52), br. 5-6/2013; SRRS,

„Finansijsko računovodstvo“ – udžbenik, Beogradska poslovna škola – Visoka škola strukovnih studija, Beograd, 2013,

„Zbirka rešenih zadataka iz finansijskog računovodstva“ – zbirka zadataka, Beogradska poslovna škola – Visoka škola strukovnih studija, Beograd, 2013,

„Harmonizacija finansijskih izveštavanja u zemljama Istočne Evrope“, Finansije (M53) 1-6/2013;

„Računovodstvo“ (koautorstvo dr Mile Samardžić), udžbenik, Beogradska poslovna škola – Visoka škola strukovnih studija, Beograd, 2014; dva izdanja;

„Upravljanje rizikom likvidnosti“, Bankarstvo (M52), br. 1/2014, Udruženje banaka Srbije, Beograd;

„Finansijsko računovodstvo“ – udžbenik, Beogradska poslovna škola – Visoka škola strukovnih studija, Beograd, 2014,

Očekivani rezultati istraživanja mogu se sumirati u:

1. Isticanju značaja softverskog alata QM;
2. Iznošenju validnih argumenata za opravdanost primene softverskog alata QM.

Očekivani rezultat rada ogleda se u rezultatu istraživanja i poželjno je izvršiti upoznavanje ekonomskih krugova i javnosti sa rezultatima istog. U sklopu praćenja savremenih tendencija u razvoju finansijskog tržišta od izuzetnog značaja je uloga naučnih i stručnih istraživanja, vezanih za kreiranje optimalnog investicionog portfolia.

Rad na tematici istraživanja optimalnog investicionog portfolia doprinosi razvoju investicionih kapaciteta investitora (osiguravajućeg društva), omogućavajući i drugim investitorima da primenom pouzdanih softverskih alata odrede optimalni investicioni portfolio, te značaj ovog rada postaje u potpunosti opravdan.

Svakako predmetna oblast istraživanja može predstavljati samo korak napred ka smanjenju rizika poslovanja osiguravajućih društava i drugih institucionalnih investitora, koje posluju na nacionalnom tržištu osiguranja i širem finansijskom tržištu.

2. MATEMATIČKO MODELIRANJE I OPTIMIZACIJA U EKONOMIJI

Uvažavajući teoriju ograničenih resursa i opseg zahteva ekonomista za optimizacijom svih faktora vezanih za privredne aktivnosti, jasno je da optimizacija ekonomskih aktivnosti zauzima centralno mesto u okviru ekonomske analize i matematičkog modeliranja ekonomskih problema. Matematički metod optimizacije, koji je tokom dvadesetog veka doživeo punu afirmaciju, teorijsku razradu i široku primenu jeste model linearnog programiranja [1].

Zahtev postavljen pred sve ekonomske teoretičare jeste optimizacija, to jest iznalaženje optimalnih rešenja, koje dovode do maksimalnih ekonomskih performansi entiteta. Sam entitet ne mora nužno biti privredno društvo (preduzeće), već i javna institucija, pa i država. Ono što je sigurno postavljeno kao interes pred upravljačke strukture entiteta je optimizacija, odnosno postizanje ekonomski najpovoljnijih rešenja u poslovanju.

Linearno programiranje jeste metod čija primena rezultuje dostizanju ciljnog optimuma. Taj optimum može biti dvojak: maksimalni (proizvodnja i povećanje proizvodnje, iskorišćenost kapaciteta, uposlenost postojeće radne snage, prihodi, dobitak ili profit, itd.) ili minimalni (troškovi, odnosno rashodi, držanje potrebnih zaliha materijala, uvoz sirovina, angažovanje dodatne, pomoćne radne snage, itd.). Takođe ono obuhvata i uspešno rešava veliki broj drugih ekonomskih problema, kao što su formiranje optimalnog proizvodnog programa preduzeća, optimalnog rasporeda proizvodnih linija, i svih drugih problema vezanih za tehnološke uslove proizvodnje, nabavku sirovina, koncipiranje radne snage, uvoz i izvoz. Kvantificiranje navedenih uslova korišćenjem matematičkih relacija i formiranje sistema međuzavisnosti (sistema ograničavajućih uslova) obezbeđuje postizanje onog rezultata koji proizilazi iz simultanog delovanja svih ograničavajućih faktora. Obuhvat navedenih faktora u okviru sistema daje realnu sliku odnosa koja postoji u poslovnom okruženju. Na makroekonomskom nivou matematičkim modelima linearnog programiranja se tretiraju akumulacija i potrošnja, investicije i dohodak, efekti uvoza i izvoza (devizni priliv i odliv), spoljnotrgovinski problemi, problemi kooperacije i specijalizacije nacionalne ekonomije, nacionalnih investicija, koordinacije različitih privrednih grana ili regiona, programiranje proizvodnje i usklađivanje proizvodnih planova različitih grana u okviru privrede pomoću principa dekompozicije. Kako se vidi, širok je dijapazon mogućnosti primene linearnog programiranja i prosto je nemoguće

navesti sve moguće ekonomske probleme na makro i mikro nivou koje metod zahvata. Prosto, svaki problem strukturne prirode, gde postoji zahtev za iznalaženjem najpovoljnijeg (optimalnog) rešenja, uzimajući u obzir ograničavajuće faktore i ciljni zahtev, je moguć i rešiv primenom linearnog programiranja. Iz tog razloga isti je omiljen kako među ekonomistima teoretičarima, tako i među profesionalcima iz struke koji njime rešavaju konkretne poslovne probleme iz sopstvenog domena ekonomije.

Linearno programiranje pri matematičkoj analizi problema optimuma podrazumeva i postojanje ograničavajućih uslova predstavljenih linearnim jednačinama ili nejednačinama. Dakle, ono definiše ulazne veličine i ograničenja formulisane kao linearne (ne)jednačine i rešavanje tog sistema (ne)jednačina. Sistemom (ne)jednačina su izraženi određeni uslovi i ograničenja, a cilj je pronalaženje onih rešenja koja zahteve čine maksimalnim ili minimalnim. Sistem linearnih jednačina izražava uslove u kojima se dešavaju ekonomski procesi (proizvodnja, trgovina), a linearna forma određeni specifičan zahtev (cilj, kriterijum) koji može biti ostvariv. Cilj, odnosno kriterijum je takođe dat kao linearna funkcija i tako se i naziva – „ciljna funkcija“ ili „funkcija kriterijuma“. Formiranjem odgovarajućeg linearnog sistema dolazi se do mogućeg optimalnog rešenja. Za ostvarenje specifičnog, odnosno posebnog zahteva ili cilja, potrebno je uzeti i ispitati dejstvo svih faktora koji potiču iz ograničenih, ali raspoloživih resursa.

Rešavanje različitih ekonomskih problema korišćenjem matematičkog modela linearnog programiranja i utvrđivanje optimalnog rešenja uvažavajući postavljena ograničenja proistekla iz resursa, definiše linearno programiranje kao specijalan oblik matematičkog modela programiranja kao osnovnog zadatka optimizacije.

3. PRIMENA LINEARNOG PROGRAMIRANJA U ANALIZI FINANSIJSKIH INVESTICIJA

Linearno programiranje je danas, sasvim sigurno, najefikasniji matematički instrumentarij koji se može koristiti za rešavanje velikog broja privrednih problema [2].

Linearno programiranje polazi od sistema linearnih (ne)jednačina i na bazi ranije utvrđenih različitih kriterijuma, ispituje optimalnost i iznalazi optimalna rešenja – ona koja su u postavljenim uslovima najbolja.

Linearno programiranje se posmatra sa tri aspekta [3]:

1. Teorijsko-matematički, koji se dotiče problematike linearnih (ne)jednačina i konveksnih skupova, na čijim osnovama leži rešenje problema;
2. Ekonomsko-metodološki, koji podrazumeva samu primenu linearnog programiranja u različitim oblastima istraživanja i čiji je pojavni oblik dat u vidu definisanja i formulisanja matematičkih modela; i
3. Numerički, koji podrazumeva izračunavanja i određivanje optimalnog rešenja, dakle sam izračun.

Kod investicione analize, odnosno razmatranja investicionih programa i projekata, primena linearnog programiranja se odnosi na traženje optimalnog rešenja koje podrazumeva maksimalnu efektivnost investicija. U uslovima ograničenog iznosa finansijskih sredstava namenjenih investiranju, linearnim programiranjem se može odrediti optimalni nivo investiranja u pojedine hartije od vrednosti, kao i druge vrste investiranja (deponovanje). U uslovima razvijenog finansijskog tržišta, optimizacija investicionog portfolia, odnosno planiranje optimalnog ulaganja u hartije od vrednosti, jeste univerzalni problem svih

finansijskih institucija (banaka, investicionih fondova, penzionih fondova, društava za osiguranje, dilerskih društava, itd.).

Primena linearnog programiranja zavisi od same vrste preduzeća i postavljenih ciljeva preduzeća. Kako su osiguravajuća društva, specifične finansijske organizacije koje masu finansijskih sredstava iz tehničkih rezervi investiraju na finansijskom tržištu, njima su itekako interesantne sve dostupne metode za snižavanje rizika investiranja. Upravljanje rizicima u današnjim uslovima osigurava uspeh svakog preduzeća i bitna je pretpostavka za uspešno poslovanje. Bankrot pojedinih osiguravajućih društava na nacionalnom tržištu osiguranja ukazuje da određena pravila i standardi poslovanja i struke nisu poštovani, te da su se neprimereno stihijski donosile investicione odluke koje su ugrozile kapital osiguravajućih društava.

Upravljanje investicionim (finansijskim) rizicima u uslovima rastuće kompleksnosti tržišta osiguranja predstavlja osnovu za rast i razvoj osiguravajućeg društva, imajući u vidu da profitabilnost društva sve manje zavisi od ostvarene dobiti iz poslovanja, a sve više od efikasnosti plasiranja aktive na finansijskom tržištu. Analiza rizika u poslovanju osiguravajućih društava i sprovođenje mera za zaštitu kapitala društva predstavlja aktuelnu temu i izaziva veliko interesovanje ekonomista i javnosti, naročito u poslednjim godinama.

Primena modela linearnog programiranja u oblasti finansijskih investicija osiguravajućih društava je interesantna zbog ograničenog iznosa dostupnih investicionih sredstava, ali i investicionih ograničenja propisanih nacionalnom regulativom [4], te on predstavlja značajan alat za iznalaženje optimalnog rešenja ulaganja u pojedine hartije od vrednosti. Modeliranje i rešavanje problema optimizacije investicionog portfolia, korišćenjem linearnog programiranja, može biti realizovano na različite načine, zavisno od toga koji se od poznatih kriterijuma efikasnosti investicija u hartije od vrednosti primenjuje. Funkcija cilja postavljenog modela može izražavati zahtev za maksimizacijom prinosa na investirana sredstva, ali sa druge strane i zahtev za minimizaciju rizika.

4. SPECIFIČNOSTI INVESTICIONOG PORTFOLIA OSIGURAVAJUĆEG DRUŠTVA

Osiguravajuća društva kao finansijske institucije se pojavljuju kao „veliki igrači“ na finansijskom tržištu zbog velike količine aktive sa kojom nastupaju. Adekvatno upravljanje rizicima omogućava obezbeđivanje viška kapitala podobnog za investiranje na finansijskom tržištu, te omogućava društvu da istrpi gubitke i ostvari profit i da efikasno posluje u rizičnom okruženju. Upravljanje investicionim rizicima unapred izrađenim modelima omogućava osiguravajućim društvima da efikasno operativno reaguju na signale koji mogu dovesti do pojave gubitka pri investiranju, te da minimiziraju pretnje koje mogu ugroziti ostvarivanje usvojenih finansijskih planova društva.

Kao finansijski akumulativna industrija, osiguravajuća društva imaju snažan investicioni potencijal. U uslovima sve kompleksnijeg i turbulentnijeg tržišnog okruženja, od suštinske važnosti za profitabilnost i dugoročnu finansijsku stabilnost društva jeste adekvatno upravljanje investicionim rizicima. Stoga je upravljanje rizikom u epicentru strateškog odlučivanja u osiguravajućem društvu kao i instrumenti zaštite kapitala osiguravajućeg društva, te obezbeđivanje dugoročnih interesa društva kroz aktivnosti plasiranja finansijske aktive u hartije od vrednosti koje omogućavaju disperziju rizika. Inostrana iskustva potvrđuju da se značajna pažnja posvećuje upravljanju strateškim i finansijskim, odnosno investicionim rizicima radi

zaštite i održanja nivoa kapitala. Uvažavajući specifičnosti same delatnosti osiguranja, budućih obaveza društva proisteklih iz ugovora o osiguranju, činjenice da se dobit ne stvara iz razlike između prihoda od premije i rashoda iz osiguranja (tehnički rezultat), već od dobitaka od plasiranja tehničkih i garantnih rezervi društva, upravljanje investicionim rizicima kao rizicima aktive i pasive dobija na značaju.

Ograničenje investiranja proizilazi iz potrebe održavanja likvidnosti društva na zadovoljavajućem nivou, što primorava društvo da investira sredstva tako da struktura plasmana bude u okviru zakonskih ograničenja, o čemu društvo izveštava Narodnu banku Srbije.

Pre investiranja finansijskih sredstava vrši se analiza poslovanja emitenta hartija od vrednosti koje ulaze u portfolio, u cilju obezbeđenja mogućnosti prodaje hartija pre pada cene istih, praćenje kretanja cena hartija od vrednosti i određivanje trenda budućih kretanja. Formiranjem investicionog portfolia, kombinovanjem manje i više rizične aktive ukupan rizik se održava na prihvatljivoj nivou. Na savremenim finansijskim tržištima dostupan je veliki broj finansijskih instrumenata orjentisanih snižavanju rizika. Savremena finansijska tržišta su stabilna, bez mogućnosti velikih oscilacija dobitaka, sa niskim transakcionim troškovima pogodnim za diverzifikaciju portfolia. Sa druge strane, nacionalno finansijsko tržište je plitko, sa velikim oscilacijama dobitaka, sa malo derivatnih hartija u trgovanju. Stoga je veoma značajno za osiguravajuća društva formiranje diverzifikovanog portfolia, tim pre što su ista orjentisana investiranju na nacionalnom finansijskom tržištu.

4.1. Kontrola investicionog rizika

Kontrola investicionog rizika se ostvaruje optimizacijom pojedinačnih ulaganja u različite hartije od vrednosti dostupnih na nacionalnom finansijskom tržištu i u inostranstvu, plasmane u depozitnim finansijskim institucijama (bankama) i investiranjem u nefinansijsku imovinu (investicione nekretnine) u slučajevima nepostojanja kvalitetne finansijske aktive.

Zbog prirode poslovanja osiguravajućih društava, zahteva za sigurnost, ali i ograničenja vezanih za investiranje [4], u investicionom portfoliu društava se generalno nalaze manje rizične hartije: državne obveznice (dugoročne obveznice Republike Srbije), zapisi trezora RS, blagajnički zapisi Narodne banke Srbije, štedni zapisi NBS, bankarski depoziti i akcije. Sama regulativa nalaže plasiranje u različite aktive, ali i u različite emitente. Tako regulativno određen procenat plasmana u bankarske depozite ne može se odnositi na samo jednu banku.

4.2. Snižavanje rizika portfolia

Koncentrisani kapital društva omogućava diverzifikaciju investicija, odnosno investiranje u različite hartije od vrednosti različitih emitenata i dospeća, što rezultuje sniženim rizikom investicionog portfolia. Diverzifikacijom se vrši transformacija ukupnog rizika koji je svojstven pojedinačnom obliku finansijske aktive, odnosno jednoj hartiji od vrednosti. Kako u investicionom portfoliu postoje različite hartije različitih emitenata i karakteristika, prinos i rizik portfolia nisu određeni samo jednom hartijom od vrednosti. Rizičnost investicionog portfolia određuje više faktora: rizici pojedinačnih hartija od vrednosti u portfoliu, očekivane stope prinosa pojedinačnih hartije, povezanosti prinosa, odnosno stepenom korelacije između hartija od vrednosti u portfoliu i sklonosti investicionog menadžera društva ka riziku, odnosno politici društva vezanoj za investicione rizike.

Preterana diverzifikacija je ulaganje u enormno veliki broj hartija. Iskustva pokazuju da ova strategija ima visoke troškove istraživanja i visoke transakcione troškove. Portfolio sa 1.000 različitih hartija od vrednosti ne može imati rizik niži od tržišnog. Dakle, diverzifikacija umanjuje nesistemske i ukupni investicioni rizik, ali samo do nivoa sistemskog, odnosno tržišnog rizika.

Međunarodna diverzifikacija je strategija investiranja u hartije od vrednosti u više zemalja. Ovome se pribegava jer ekonomski ciklusi nisu u svim zemljama isti, pa visok rizik i pad prinosa u zemljama u depresiji se može kompenzovati investiranjem u hartije od vrednosti u zemljama u ekspanziji (investiranje u hartije emitenta iz EU i emitenta iz OECD). Do međunarodne diverzifikacije dolazi zbog postojanja procesa globalizacije, globalizacije finansijskih sistema i internacionalizacije. Proces investiranja se obavlja van granica nacionalnih ekonomija, pa se tako rizik raspoređuje na hartije od vrednosti emitovane od strane različitih emitenata u različitim zemljama.

Industrijska diverzifikacija je ulaganje u hartije emitenata iz različitih industrija. Poželjno je kreirati portfolio sa hartijama od vrednosti kompanija iz različitih delatnosti, po mogućstvu propulzivnih industrija (naftna, IT, bioinženjeringa, mikroelektronike, elektroprivrede, gasne energetike, farmaceutska, telekomunikacija, itd. zbog postizanja boljeg efekta diverzifikacije. Investitori se drže pravila da je sigurnije investirati u hartije od vrednosti iz više grana nego iz jedne.

Diverzifikacijom [5], se raspodeljuje rizik investicije na više alternativa i maksimizuje se efekat investicije. Pri razmatranju više hartija od vrednosti istog prinosa, ali različitog rizika, i standardne devijacije, nasuprot zastarelim teorijama po kojima treba investirati u hartiju sa nižim rizikom, savremena teorija nalaže diverzifikaciju. Za investicione, odnosno portfolio menadžere društva koja ulažu u diverzifikovane pakete interesantnija su makro kretanja, jer su problem mikro rizika (rizik karakterističan pojedinačnoj kompaniji) prevazišli, odnosno ublažili dejstvo diverzifikacijom portfolia. Problem koji se javlja pri strukturiranju portfolia akcija određen je malim brojem akcija koje se kotiraju na berzi i njihove vrednosti, koliko i koje akcije kupiti i kako meriti rizik i korelacije s obzirom da su kratke vremenske serije. Kod izbora u koje akcije ulagati, treba izabrati likvidne akcije iz različitih industrija sa višom tržišnom kapitalizacijom od proseka, koje se kotiraju najmanje godinu dana. Ovaj period omogućava vršenje analize s ciljem formiranja optimalnog portfolia. Respektujući navedene zahteve za investiranje u akcije, određene su akcije Energoprojekt Holding, Dijamant, AIK Banka, Alfaplam, Metalac i Aerodrom Beograd, koje trebaju ući u optimalan portfolio. Zbog visokih transakcionih troškova, portfolio ne treba dnevno optimizovati (restrukturirati).

5. PRIMENA SOFTVERSKOG PAKETA QM U KREIRANJU OPTIMALNOG INVESTICIONOG PORTFOLIA OSIGURAVAJUĆEG DRUŠTVA

Kreiranje investicionog portfolia se svodi na odabir određenih hartija od vrednosti, uvažavajući karakteristike samih hartija (vrstu, cenu, dospeće, prinos i rizik). Sam odabir proizilazi iz dostupnih hartija od vrednosti na nacionalnom finansijskom tržištu i trenutne tražnje banaka za gotovinom (deponovanje).

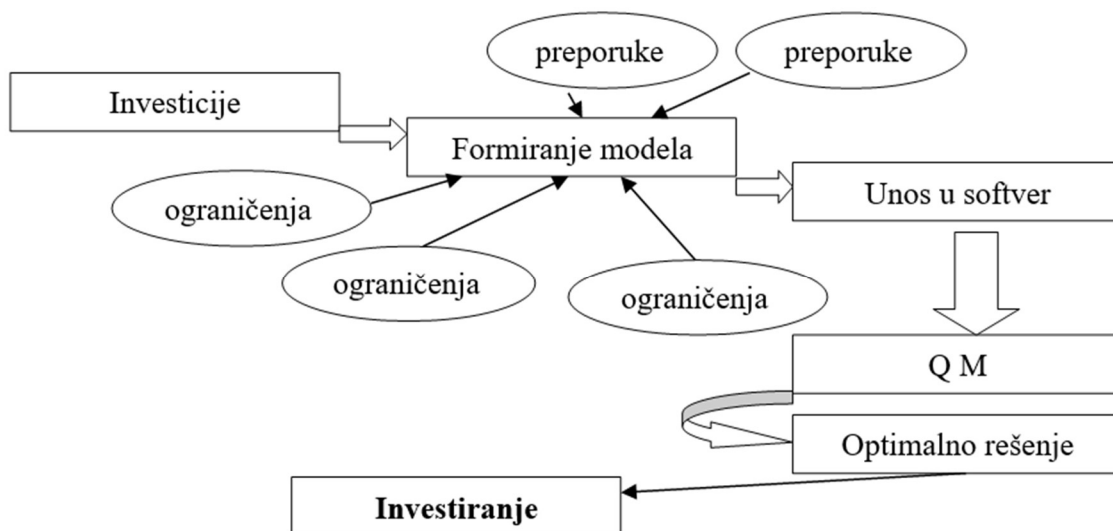
Kako je ranije navedeno u radu, vidi se da postoje propisana ograničenja investiranja sredstava tehničkih i garantnih rezervi osiguravajućeg društva. Takođe, sam pristup testiranju softverskog alata mora početi od dostupnih hartija od vrednosti na nacionalnim finansijskom tržištu. Dalje, postoje ograničenja investiranja sredstava u inostrane emitente hartija od vrednosti bez obzira

da li su emitenti kompanije ili države. I konačno, postoji univerzalna preporuka o nerizičnom investiranju sredstava osiguravajućeg društva. Sve navedeno treba imati u vidu pri odabiru ulaznih veličina (hartija od vrednosti) pri odabiru optimalne strukture investicionog portfolia.

U radu sledi primer izračuna optimalnog investicionog portfolia hartija od vrednosti, koji polazi od:

1. Količine aktive dostupne za investiranje;
2. Zakonskih ograničenja investiranja tehničkih i garantne rezerve društva;
3. Preporuke o investiranju u manje rizične oblike aktive;
4. Preporuke o investiranju u hartije od vrednosti čiji je emitent država;
5. Preporuke o ne deponovanju sredstava u jednu banku;
6. Ograničenja o ročnosti investicija;
7. Ograničenja o investiranju u inostrane aktive;
8. Mogućnosti ulaganja u nekretnine, uvažavajući univerzalnu cenu zakupne naknade;

Grafički prikaz 1: Proces kreiranja optimalnog investicionog portfolia



Za investiranje odabrane su sledeće pozicije:

x	Z.O. (%)	INVESTICIONA AKTIVA	Ocena rejtin g a	Prinos (%)	Investicioni kapital
	< 10	Obveznice van berzanskog listinga			
x ₁		Korporacijske obveznice van listinga	CCC	5,50	140.000.000
x ₂		Korporacijske obveznice van listinga	CCC	5,75	195.000.000
	< 5	Listirane kompanijske akcije			
x ₃		Energoprojekt Holding Beograd (ENHL)	BB	6,50	23.000.000
x ₄		Aerodrom Beograd (AERO)	A	6,75	100.000.000
x ₅		AIK Banka Beograd (AIKB)	A	8,00	18.000.000

x ₆		Alfa Plam Vranje (ALFA)	BB	10,00	15.000.000	
x ₇		Metalac G. Milanovac (MTLC)	BB	9,00	5.000.000	
x ₈		Dijamant Zrenjanin (DJMN)	B	5,00	8.000.000	
		Obveznice na berzanskom listingu				
x ₉	< 10	Republika Srbija, Beograd (RSO15111)	AA	3,50	100.000.000	
x ₁₀	< 10	Republika Srbija, Beograd (RSO1488)	AA	10,00	200.000.000	
x ₁₁	< 10	Republika Srbija, Beograd (RSO15112)	AA	10,00	225.000.000	
x ₁₂	< 10	Republika Srbija, Beograd (RSO15113)	AA	8,00	320.000.000	
	< 5	Evroobveznice				
x ₁₃		EBOR, London (EBRD)	AAA	2,75	125.000.000	
	< 35	Depoziti u bankama				
x ₁₄		Komercijalna banka	A*	3,35	5.000.000	
x ₁₅		AIK Banka Niš	A*	3,15	3.000.000	
	< 10	Investicione nekretnine				
x ₁₆		Poslovni prostor za izdavanje	CCC* *	6,00	1.120.200.000	
		Ukupno kapitala za investiranje				
					2.602.200.000	
		Dostupan investicioni kapital				3.381.596.000
		Neinvestirani dostupan kapital				779.396.000

* - Ocena stabilnosti banke i sigurnosti plasmana.

** - Mogućnost ostvarenja očekivane cene zakupa.

Prvo se formira matematički model tako što se zahtevi i ograničenja predstavljaju matematičkim nejednačinama.

U ovom investicionom problemu prvo se definiše funkcija kriterijuma, odnosno ciljna funkcija, koja je u ovom slučaju funkcija m , jer se teži najvećem mogućem prinosu na uložena sredstva, odnosno dobitku. Matematički izgled sledi:

$$(\max) 0,05x_1 + 0,075x_2 + 0,065x_3 + 0,0675x_4 + 0,08x_5 + 0,1x_6 + 0,09x_7 + 0,05x_8 + 0,035x_9 + 0,1x_{10} + 0,1x_{11} + 0,08x_{12} + 0,025x_{13} + 0,0335x_{14} + 0,0315x_{15} + 0,06x_{16} \quad (1)$$

Zatim se unose ograničenja, i to prvo ograničenje dostupnog investicionog kapitala, što izgleda:

$$\sum x_i \leq 2.602.200.000 \quad (2)$$

Zatim se unose u softver i ostala ograničenja koja definišu pojedinu hartiju od vrednosti, odnosno svaku pojedinačnu promenljivu, što izgleda:

$$x_1 + x_2 \leq 0,1\sum x_i \quad (3)$$

$$x_3 + x_4 + x_5 + x_6 + x_7 + x_8 \leq 0,05\sum x_i \quad (4)$$

$$x_9 \leq 0,1\sum x_i \quad (5)$$

$$x_{10} \leq 0,1\sum x_i \quad (6)$$

$$x_{11} \leq 0,1\sum x_i \quad (7)$$

$$x_{12} \leq 0,1\sum x_i \quad (8)$$

$$x_{13} \leq 0,05\sum x_i \quad (9)$$

$$x_{14} + x_{15} \leq 0,35\sum x_i \quad (10)$$

$$x_{16} \leq 0,1\sum x_i \quad (11)$$

Unos investicionih ograničenja vezanih za rejting ocenu se vrši uvažavajući sklonost ka riziku te investicionoj politici ulaganja 45% i više kapitala u hartije od vrednosti sa rejting ocenom hartije ili emitenta višom od AA, a ulaganje manje od 15% kapitala u rizične hartije od vrednosti ocenjene rejting ocenom B. Nejednačine imaju sledeći oblik:

$$x_9 + x_{10} + x_{11} + x_{12} + x_{13} \geq 0,45 (x_1 + x_2 + x_3 + x_4 + x_5 + x_6 + x_7 + x_8 + x_{16}) \quad (12)$$

$$x_1 + x_2 + x_8 + x_{16} \leq 0,15 (x_1 + x_2 + x_3 + x_4 + x_5 + x_6 + x_7 + x_8 + x_{16}) \quad (13)$$

Sređivanje postavljenih pojedinih nejednačina za potrebe unosa odgovarajućih u radnu tabelu softvera QM, prebacivanjem na jednu stranu nejednačine izgleda:

-za ograničenje broj 1-

$$\sum x_i \leq 2.602.200.000 \quad (2)$$



$$1 x_1 + 1 x_2 + 1 x_3 + 1 x_4 + 1 x_5 + 1 x_6 + 1 x_7 + 1 x_8 + 1 x_9 + 1 x_{10} + 1 x_{11} + 1 x_{12} + 1 x_{13} + 1 x_{14} + 1 x_{15} + 1 x_{16} \leq 2.602.200.000 \quad (12)$$

-za ograničenje broj 2-

$$x_1 + x_2 \leq 0,1\sum x_i \quad (3)$$



$$-0,9 x_1 + -0,9 x_2 + 0,1 x_3 + 0,1 x_4 + 0,1 x_5 + 0,1 x_6 + 0,1 x_7 + 0,1 x_8 + 0,1 x_9 + 0,1 x_{10} + 0,1 x_{11} + 0,1 x_{12} + 0,1 x_{13} + 0,1 x_{14} + 0,1 x_{15} + 0,1 x_{16} \geq 0 \quad (13)$$

-za ograničenje broj 3-

$$x_3 + x_4 + x_5 + x_6 + x_7 + x_8 \leq 0,05\sum x_i \quad (4)$$



$$0,05 x_1 + 0,05 x_2 - 0,95 x_3 + -0,95 x_4 + -0,95 x_5 + -0,95 x_6 + -0,95 x_7 - 0,95 x_8 + 0,05 x_9 + 0,05 x_{10} + 0,05 x_{11} + 0,05 x_{12} + 0,05 x_{13} + 0,05 x_{14} + 0,05 x_{15} + 0,05 x_{16} \geq 0 \quad (14)$$

-za ograničenje broj 4-

$$x_9 \leq 0,1 \sum x_i \quad (5)$$



$$0,1 x_1 + 0,1 x_2 + 0,1 x_3 + 0,1 x_4 + 0,1 x_5 + 0,1 x_6 + 0,1 x_7 + 0,1 x_8 + -0,9 x_9 + 0,1 x_{10} + 0,1 x_{11} + 0,1 x_{12} + 0,1 x_{13} + 0,1 x_{14} + 0,1 x_{15} + 0,1 x_{16} \geq 0 \quad (15)$$

-za ograničenje broj 5-

$$x_{10} \leq 0,1 \sum x_i \quad (6)$$



$$0,1 x_1 + 0,1 x_2 + 0,1 x_3 + 0,1 x_4 + 0,1 x_5 + 0,1 x_6 + 0,1 x_7 + 0,1 x_8 + 0,1 x_9 - 0,9 x_{10} + 0,1 x_{11} + 0,1 x_{12} + 0,1 x_{13} + 0,1 x_{14} + 0,1 x_{15} + 0,1 x_{16} \geq 0 \quad (16)$$

-za ograničenje broj 6-

$$x_{11} \leq 0,1 \sum x_i \quad (7)$$



$$0,1 x_1 + 0,1 x_2 + 0,1 x_3 + 0,1 x_4 + 0,1 x_5 + 0,1 x_6 + 0,1 x_7 + 0,1 x_8 + 0,1 x_9 + 0,1 x_{10} + -0,9 x_{11} + 0,1 x_{12} + 0,1 x_{13} + 0,1 x_{14} + 0,1 x_{15} + 0,1 x_{16} \geq 0 \quad (17)$$

-za ograničenje broj 7-

$$x_{12} \leq 0,1 \sum x_i \quad (8)$$



$$0,1 x_1 + 0,1 x_2 + 0,1 x_3 + 0,1 x_4 + 0,1 x_5 + 0,1 x_6 + 0,1 x_7 + 0,1 x_8 + 0,1 x_9 + 0,1 x_{10} + 0,1 x_{11} - 0,9 x_{12} + 0,1 x_{13} + 0,1 x_{14} + 0,1 x_{15} + 0,1 x_{16} \geq 0 \quad (18)$$

-za ograničenje broj 8-

$$x_{13} \leq 0,05 \sum x_i \quad (9)$$



$$0,05 x_1 + 0,05 x_2 + 0,05 x_3 + 0,05 x_4 + 0,05 x_5 + 0,05 x_6 + 0,05 x_7 + 0,05 x_8 + 0,05 x_9 + 0,05 x_{10} + 0,05 x_{11} + 0,05 x_{12} - 0,95 x_{13} + 0,1 x_{14} + 0,1 x_{15} + 0,1 x_{16} \geq 0 \quad (19)$$

-za ograničenje broj 9-

$$x_{14} + x_{15} \leq 0,35 \sum x_i \quad (10)$$



$$0,35 x_1 + 0,35 x_2 + 0,35 x_3 + 0,35 x_4 + 0,35 x_5 + 0,35 x_6 + 0,35 x_7 + 0,35 x_8 + 0,35 x_9 + 0,35 x_{10} + 0,35 x_{11} + 0,35 x_{12} + 0,35 x_{13} - 0,65 x_{14} - 0,65 x_{15} + 0,35 x_{16} \geq 0 \quad (20)$$

-za ograničenje broj 10-

$$x_{16} \leq 0,1 \sum x_i \quad (11)$$



$$0,1 x_1 + 0,1 x_2 + 0,1 x_3 + 0,1 x_4 + 0,1 x_5 + 0,1 x_6 + 0,1 x_7 + 0,1 x_8 + 0,1 x_9 + 0,1 x_{10} + 0,1 x_{11} + 0,1 x_{12} + 0,1 x_{13} + 0,1 x_{14} + 0,1 x_{15} - 0,9 x_{16} \geq 0 \quad (21)$$

za ograničenje broj 11-

$$x_{16} \leq 0,1 \sum x_i \quad (11)$$



$$0,1 x_1 + 0,1 x_2 + 0,1 x_3 + 0,1 x_4 + 0,1 x_5 + 0,1 x_6 + 0,1 x_7 + 0,1 x_8 + 0,1 x_9 + 0,1 x_{10} + 0,1 x_{11} + 0,1 x_{12} + 0,1 x_{13} + 0,1 x_{14} + 0,1 x_{15} - 0,9 x_{16} \geq 0 \quad (21)$$

za ograničenje broj 12 -

$$x_9 + x_{10} + x_{11} + x_{12} + x_{13} \geq 0,45 (x_1 + x_2 + x_3 + x_4 + x_5 + x_6 + x_7 + x_8 + x_{16}) \quad (12)$$



$$-0,45 x_1 - 0,45 x_2 - 0,45 x_3 - 0,45 x_4 - 0,45 x_5 - 0,45 x_6 - 0,45 x_7 - 0,45 x_8 + 0,55 x_9 + 0,55 x_{10} + 0,55 x_{11} + 0,55 x_{12} + 0,55 x_{13} - 0,45 x_{14} - 0,45 x_{15} - 0,45 x_{16} \geq 0 \quad (20)$$

za ograničenje broj 13 -

$$x_1 + x_2 + x_8 + x_{16} \leq 0,15 (x_1 + x_2 + x_3 + x_4 + x_5 + x_6 + x_7 + x_8 + x_{16}) \quad (13)$$



$$0,85 x_1 + 0,85 x_2 - 0,15 x_3 - 0,15 x_4 - 0,15 x_5 - 0,15 x_6 - 0,15 x_7 + 0,85 x_8 - 0,15 x_9 - 0,15 x_{10} - 0,15 x_{11} - 0,15 x_{12} - 0,15 x_{13} - 0,15 x_{14} - 0,15 x_{15} + 0,85 x_{16} \leq 0$$

6. PRIKAZ DOBIJENIH REZULTATA TESTA SOFTVERA QM

Unešena ograničenja u formi matematičkih jednačina u softveru izgledaju na sledeći način:

Tabelarni prikaz 1: Unešena ograničenja po zahtevu [6]

	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	X11	X12	X13	X14	X15	X16	RHS	
Maximize	.055	.0575	.065	.0675	.08	.1	.09	.05	.035	.1	.1	.08	.0275	.0335	.0315	.06		
Ogr. 1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1 <=	2602200000
Ogr. 2	-.9	-.9	.1	.1	.1	.1	.1	.1	.1	.1	.1	.1	.1	.1	.1	.1	.1 >=	0
Ogr. 3	.05	.05	-.95	-.95	-.95	-.95	-.95	-.95	.05	.05	.05	.05	.05	.05	.05	.05	.05 >=	0
Ogr. 4	.1	.1	.1	.1	.1	.1	.1	.1	-.9	.1	.1	.1	.1	.1	.1	.1	.1 >=	0
Ogr. 5	.1	.1	.1	.1	.1	.1	.1	.1	.1	-.9	.1	.1	.1	.1	.1	.1	.1 >=	0
Ogr. 6	.1	.1	.1	.1	.1	.1	.1	.1	.1	.1	-.9	.1	.1	.1	.1	.1	.1 >=	0
Ogr. 7	.1	.1	.1	.1	.1	.1	.1	.1	.1	.1	.1	-.9	.1	.1	.1	.1	.1 >=	0
Ogr. 8	.05	.05	.05	.05	.05	.05	.05	.05	.05	.05	.05	.05	-.95	.05	.05	.05	.05 >=	0
Ogr. 9	.35	.35	.35	.35	.35	.35	.35	.35	.35	.35	.35	.35	.35	-.65	-.65	.35	.35 >=	0
Ogr. 10	.1	.1	.1	.1	.1	.1	.1	.1	.1	.1	.1	.1	.1	.1	.1	-.9	.1 >=	0
Ogr. 11	-.45	-.45	-.45	-.45	-.45	-.45	-.45	-.45	.55	.55	.55	.55	.55	.55	-.45	-.45	.45 >=	0
Ogr. 12	.85	.85	-.15	-.15	-.15	-.15	-.15	-.15	.85	-.15	-.15	-.15	-.15	-.15	-.15	-.15	.85 >=	0

Tabelarni prikaz 2: Unešena ograničenja po zahtevu (nastavak table 1) [6]

	Equation form
Max	.055X1 + .0575X2 + .065X3 + .0675X4 + .08X5 + .1X6 + .09X7 + .05X8 + .035X9 + .1X10 + .1X11 + .08X12 + .0275X13 + .0335X14 + .0315X15 + .06X16
	X1 + X2 + X3 + X4 + X5 + X6 + X7 + X8 + X9 + X10 + X11 + X12 + X13 + X14 + X15 + X16 <= 2.6022E+09
	-.9X1 - .9X2 + .1X3 + .1X4 + .1X5 + .1X6 + .1X7 + .1X8 + .1X9 + .1X10 + .1X11 + .1X12 + .1X13 + .1X14 + .1X15 + .1X16 >= 0
	.05X1 + .05X2 - .95X3 - .95X4 - .95X5 - .95X6 - .95X7 - .95X8 + .05X9 + .05X10 + .05X11 + .05X12 + .05X13 + .05X14 + .05X15 + .05X16 >= 0
	.1X1 + .1X2 + .1X3 + .1X4 + .1X5 + .1X6 + .1X7 + .1X8 - .9X9 + .1X10 + .1X11 + .1X12 + .1X13 + .1X14 + .1X15 + .1X16 >= 0
	.1X1 + .1X2 + .1X3 + .1X4 + .1X5 + .1X6 + .1X7 + .1X8 + .1X9 - .9X10 + .1X11 + .1X12 + .1X13 + .1X14 + .1X15 + .1X16 >= 0
	.1X1 + .1X2 + .1X3 + .1X4 + .1X5 + .1X6 + .1X7 + .1X8 + .1X9 + .1X10 - .9X11 + .1X12 + .1X13 + .1X14 + .1X15 + .1X16 >= 0
	.1X1 + .1X2 + .1X3 + .1X4 + .1X5 + .1X6 + .1X7 + .1X8 + .1X9 + .1X10 + .1X11 - .9X12 + .1X13 + .1X14 + .1X15 + .1X16 >= 0
	.05X1 + .05X2 + .05X3 + .05X4 + .05X5 + .05X6 + .05X7 + .05X8 + .05X9 + .05X10 + .05X11 + .05X12 - .95X13 + .05X14 + .05X15 + .05X16 >= 0
	.35X1 + .35X2 + .35X3 + .35X4 + .35X5 + .35X6 + .35X7 + .35X8 + .35X9 + .35X10 + .35X11 + .35X12 + .35X13 - .65X14 - .65X15 + .35X16 >= 0
	.1X1 + .1X2 + .1X3 + .1X4 + .1X5 + .1X6 + .1X7 + .1X8 + .1X9 + .1X10 + .1X11 + .1X12 + .1X13 + .1X14 + .1X15 - .9X16 >= 0
	-.45X1 - .45X2 - .45X3 - .45X4 - .45X5 - .45X6 - .45X7 - .45X8 + .55X9 + .55X10 + .55X11 + .55X12 + .55X13 - .45X14 - .45X15 - .45X16 >= 0
	.85X1 + .85X2 - .15X3 - .15X4 - .15X5 - .15X6 - .15X7 + .85X8 - .15X9 - .15X10 - .15X11 - .15X12 - .15X13 - .15X14 - .15X15 + .85X16 >= 0

U softver se prvo unosi funkcija kriterijuma, odnosno ciljna funkcija, što je u ovom slučaju funkcija maksimuma, jer se traži izračun varijanti maksimalnog prinosa, odnosno dobiti. U tabeli po redovima se unose promenljive, u ovom slučaju hartije od vrednosti, a prva kolona označava ograničenja „Constraint“.

Dalje se unose pojedinačna, ranije definisana, ograničenja koja su data matematičkim izrazima – u ovom slučaju nejednačinama (tabelarni prikazi 1 i 2). Tabela broj 2 je u ovom dokumentu data ispod tabele 1, a u softveru je data u produžetku tabele broj 1. Ciljna funkcija je funkcija maksimuma, data u maski „*Objective*“. Za nedefinisane vrednosti softver postavlja opomenu, gde zahteva unošenje brojčanog iznosa vrednosti za neko ograničenje „*Instruction*“. U polju „*RHS*“ dao je ograničenje investicionog kapitala, odnosno dostupan iznos za investicije (ograničenje broj 1). U nastavku tabele 1, u tabeli 2, data su ograničenja u matematičkom izrazu.

Aktivacijom dugmeta „*Solve*“ softver rešava postavljeni problem i prikazuje izračun optimalnog rešenja problema. Za promenljivu x_1 izračunato rešenje, dato u redu „*Solution*“ iznosi nula, što znači da u ovu hartiju od vrednosti ne treba investirati. Za promenljivu x_2 izračunato rešenje, dato u redu „*Solution*“ iznosi 260.220.000, što znači da u ovu hartiju od vrednosti treba investirati i to do maksimalno mogućeg i dozvoljenog iznosa. Kako je konkretno ova hartija od vrednosti, korporacijska obveznica van listinga berze, i kako je samo u nju ili u nju i u x_1 , moguće investirati do 10% investicionog kapitala, a kako x_2 nosi višu stopu prinosa, optimalno rešenje bi bilo svih 10% investicionog kapitala plasirati u x_2 . Jasno, ovo je slučaj kada ne postoji dostupan kapital za investiranje u hartije sa višom stopom prinosa. Dostupna emisija je 195.000.000 dinara.

U hartije od vrednosti definisane promenljivima x_3, x_4, x_5, x_7, x_8 i x_{15} optimalno rešenje nalaže da se ne investira, odnosno izračunat iznos je nula. Za promenljivu x_6 izračunato rešenje, dato u redu „*Solution*“ iznosi 130.110.000, što znači da u ovu hartiju od vrednosti treba investirati i to do maksimalno mogućeg i dozvoljenog iznosa. Kako ova hartija od vrednosti, listirane akcije na berzi, donosi procenjeno visok prinos (10%), viši od drugih dostupnih sličnih hartija, softver izračunava i predlaže investiranje celokupnog mogućeg investicionog kapitala (<5%) u istu. Dostupno za investiranje po ovoj hartiji je 15.000.000 dinara.

Za promenljive x_9, x_{10}, x_{11} , i x_{12} – obveznice Republike Srbije, predlaže se investiranje do maksimalno dostupnog investicionog potencijala (<10% pojedinačno). Za promenljivu x_{14} ulaganje u depozite Komercijalne banke predlaže se investiranje 780.659.900 dinara, iako je trenutno moguće investirati samo 5.000.000 dinara. Za promenljivu x_{16} - ulaganje u investicione nekretnine predlaže se investiranje do maksimalno dozvoljenog iznosa od 10% sredstava, odnosno 260.220.000 dinara, iako je trenutno moguće investirati daleko više, i to 1.120.200.000 dinara, što se ne može reći da je povoljno.

Sam izgled je dat u tabelarnom prikazu broj 3, koji sledi.

Tabelarni prikaz 3: Softverski izračun optimalnog rešenja [6]

QM for Windows - C:\Users\Veljko\Desktop\Milosevic M BPS-VSSS.lin - [Original Problem w/answers]

File Edit View Module Format Tools Window Help

8.2. 8.2.00 Dec

Maximize Minimize

Instruction

There are more results available in additional windows. These may be opened by using the WINDOW option in the Main Menu.

(untitled) Solution

	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	X11	X12	X13	X14	X15	X16	RHS	Dual
Maximize	.055	.0575	.065	.0675	.08	.1	.09	.05	.035	.1	.1	.08	.0275	.0335	.0315	.06	2602200000	.0597
Ogr. 1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	<=	0
Ogr. 2	-9	-9	.1	.1	.1	.1	.1	.1	.1	.1	.1	.1	.1	.1	.1	.1	>=	0
Ogr. 3	.05	.05	-.95	-.95	-.95	-.95	-.95	.05	.05	.05	.05	.05	.05	.05	.05	.05	>=	0
Ogr. 4	.1	.1	.1	.1	.1	.1	.1	.1	-.9	.1	.1	.1	.1	.1	.1	.1	>=	0
Ogr. 5	.1	.1	.1	.1	.1	.1	.1	.1	.1	-.9	.1	.1	.1	.1	.1	.1	>=	0
Ogr. 6	.1	.1	.1	.1	.1	.1	.1	.1	.1	.1	-.9	.1	.1	.1	.1	.1	>=	0
Ogr. 7	.1	.1	.1	.1	.1	.1	.1	.1	.1	.1	.1	-.9	.1	.1	.1	.1	>=	0
Ogr. 8	.05	.05	.05	.05	.05	.05	.05	.05	.05	.05	.05	.05	-.95	.05	.05	.05	>=	0
Ogr. 9	.35	.35	.35	.35	.35	.35	.35	.35	.35	.35	.35	.35	.35	-.65	-.65	.35	>=	0
Ogr. 10	.1	.1	.1	.1	.1	.1	.1	.1	.1	.1	.1	.1	.1	.1	.1	-.9	>=	0
Ogr. 11	-.45	-.45	-.45	-.45	-.45	-.45	-.45	-.45	.55	.55	.55	.55	.55	-.45	-.45	-.45	>=	0
Ogr. 12	.85	.85	-.15	-.15	-.15	-.15	-.15	.85	-.15	-.15	-.15	-.15	-.15	-.15	-.15	.85	>=	0
Solution->	0	260220000	0	0	0	130110000	0	0	260220000	260220000	260220000	260220000	130110000	780659900	0	260220000	Optimal Z->	155286300

Dalje, u tabelarnom prikazu 3, u redu „*Solution*“ i koloni „*RHS*“ dato je i izračunato optimalno rešenje problema „*Optimal Value (Z)*“, i to 155.286.300 dinara, što predstavlja maksimalni prinos.

Statusi rešenja (bazično ili nebazično rešenje) i optimalno rešenje je dato i u tabelarnom prikazu 4, koji sledi.

Tabelarni prikaz 4: Softverski izračun optimalnih bazičnih rešenja i granice investiranja[6]

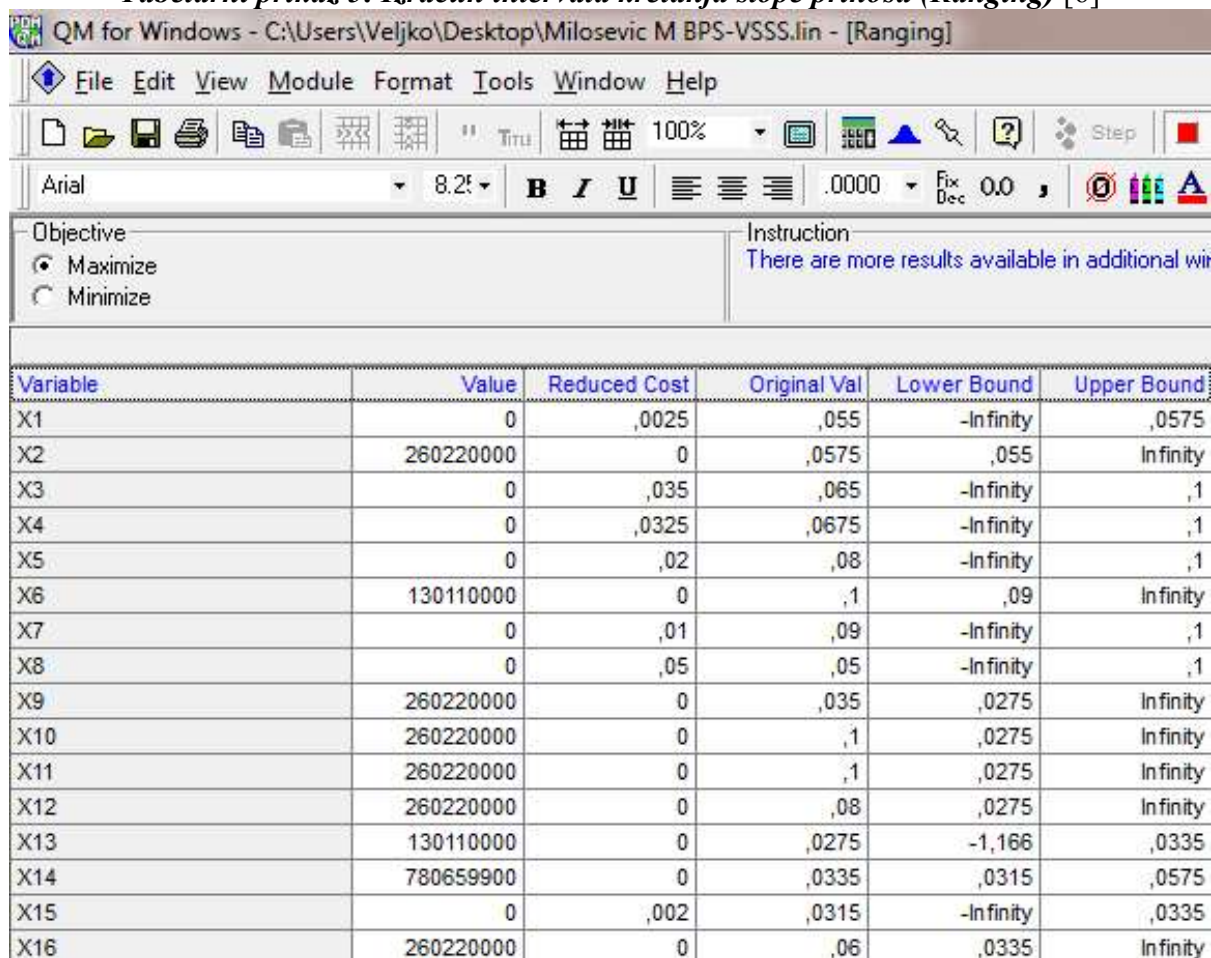
Variable	Status	Value
X1	NONBasic	0
X2	Basic	260220000
X3	NONBasic	0
X4	NONBasic	0
X5	NONBasic	0
X6	Basic	130110000
X7	NONBasic	0
X8	NONBasic	0
X9	Basic	260220000
X10	Basic	260220000
X11	Basic	260220000
X12	Basic	260220000
X13	Basic	130110000
X14	Basic	780659900
X15	NONBasic	0
X16	Basic	260220000
slack 1	NONBasic	0
surplus 2	NONBasic	0
surplus 3	NONBasic	0
surplus 4	NONBasic	0
surplus 5	NONBasic	0
surplus 6	NONBasic	0
surplus 7	NONBasic	0
surplus 8	Basic	0
surplus 9	Basic	130110100
surplus 10	NONBasic	0
surplus 11	NONBasic	0
surplus 12	Basic	130110100

Interval kretanja stope prinosa nije od posebnog značaja u ovom konkretnom radu. On pokazuje u kom trenutku bi neka promeñljiva, odnosno hartija od vrednosti postala interesantna za investiranje. Ovo omogućava analitičaru rizika ili portfolio menadžeru da, prateći događaje na finansijskom tržištu, odredi kada određena hartija od vrednosti postaje primamljiva za

investiranje. U ovom slučaju, kako su ograničenja data kao zakonska i dostupna finansijska aktiva je određena fiksnim prinosima (kamata), osim u slučaju kompanijskih akcija listiranih na berzi, nije interesantno tumačiti ih. Dakle, interval kretanja stope prinosa (*Lower and Upper Bound*) nema značaja baš zbog propisanih krutih investicionih ograničenja.

Dakle, za promenljivu x_1 kojoj je dodeljena investiciona vrednost nula (*Value 0*) i koja nosi stopu prinosa od 5,5% (*Original Value ,055*) iznos u poziciji „*Upper Bound*“ pokazuje da ista postaje interesantna za investiranje tek sa prinosom od 5,75%. Dakle, redukovana „trošak“ na njoj je 0,025%, odnosno „*Reduced Cost ,0025*“. *Lower Bound* predstavlja granicu sledeće odbačene hartije od vrednosti.

Tabelarni prikaz 5: Izračun intervala kretanja stope prinosa (Ranging) [6]



Variable	Value	Reduced Cost	Original Val	Lower Bound	Upper Bound
X1	0	,0025	,055	-Infinity	,0575
X2	260220000	0	,0575	,055	Infinity
X3	0	,035	,065	-Infinity	,1
X4	0	,0325	,0675	-Infinity	,1
X5	0	,02	,08	-Infinity	,1
X6	130110000	0	,1	,09	Infinity
X7	0	,01	,09	-Infinity	,1
X8	0	,05	,05	-Infinity	,1
X9	260220000	0	,035	,0275	Infinity
X10	260220000	0	,1	,0275	Infinity
X11	260220000	0	,1	,0275	Infinity
X12	260220000	0	,08	,0275	Infinity
X13	130110000	0	,0275	-1,166	,0335
X14	780659900	0	,0335	,0315	,0575
X15	0	,002	,0315	-Infinity	,0335
X16	260220000	0	,06	,0335	Infinity

ZAKLJUČAK

Sami rezultati testiranja nisu daleko od očekivanog. Sam softver je predvidiv i jasno je kako bira dostupne hartije od vrednosti. On dodeljuje maksimalni mogući investicioni kapital izabranoj hartiji od vrednosti, uvažavajući njen prinos. Ako je postavljeno ograničenje investiranja do 10 odsto kapitala (<10%), softver će svih 10% opredeliti hartiji koja nosi najviši prinos (x_2). Ako je ponuđeno više varijanti ulaganja hartija, softver će rangirati hartije od vrednosti po stopi prinosa i predložiti ulaganje investicionog kapitala u onom iznosu koji je dostupan, odnosno koji je jednak emisiji (nominalna vrednost x broj emitovanih hartija). Kada „isprazni“ investicioni potencijal na tom mestu (u toj pojedinačnoj hartiji) on prelazi na sledeću

investicionu poziciju, odnosno dostupnu hartiju sa najvišim prinosom. Softver neće predlagati ulaganje u narednu, dok u ovoj poziciji ne „isprazni“ investicioni potencijal.

Softver nije omogućio uvid u privremena rešenja, zato što ima dosta ograničenja (12), te očigledno postoji „blokada“ u softveru. Sa manje zadatih ograničenja softver daje privremena, nekonačna i neoptimalna rešenja, gde se može uočiti koje promenljive izbacuje iz obrade u svakoj iteraciji.

Testiranje softverskog alata je skopčano sa problemima matematičke prirode. U operativnom radu se kao najteže postavlja matematičko modeliranje ciljne, odnosno funkcije kriterijuma i postavljenih ograničenja. Dakle, samo stručni kadar, matematički i finansijski obrazovan, može biti u stanju da prevaziđe operativne poteškoće u radu na softveru.

Predstavljen investicioni problem konkretno je podrazumevao unos specijalnih ograničenja, dodavanjem više ograničenja koji proizilaze iz kvaliteta hartije od vrednosti (rejting ocenu hartije od vrednosti ili emitenta). Takođe, postavljanjem ograničenja vezanih za investiranje, definiše se „sklonost“ ka riziku investicionog menadžera.

U Republici Srbiji još uvek nije zaživeo sistem rejtinga i ne postoje rejting agencije koje dodeljuju rejting ocene emitentima hartija od vrednosti ili samim hartijama. Ipak, mogu se uzeti u obzir emitovane hartije od vrednosti u inostranstvu, te u tim slučajevima koristiti rejting ocena međunarodno priznatih rejting agencija (npr. *Moodys*). Sa druge strane, poželjno bi bilo uneti i ograničenja vezana za politike emitenta (akcionarskog društva) jer je poznato da isplata dividendi može da izostane. Ocena rizika u ovom smislu bi bila uneta u model optimizacije i, takođe, značajno doprinela efektivnosti modela. Takođe, sama ocena „privlačnosti“ određene hartije od strane investicionog ili risk menadžera, iskustveno zasnovana, se može uneti u model, što bi prikazalo izdašnost softverskog alata QM (POM QM, QM for Windows, Exsel QM) u punoj meri.

Na kraju, može se zaključiti da navedeni softverski alat zasnovan na linearnom programiranju, može pomoći u analizi potencijalnog investicionog portfolia investitora, te omogućiti mu u kratkom vremenskom roku stvaranje optimalnog investicionog portfolia, što doprinosi zaštiti kapitala investitora, a posredno i razvijanju nacionalnog finansijskog tržišta.

LITERATURA

- [1] Backović, M., Popović, Z. (2012) Matematičko modeliranje i optimizacija, CIDEF, Beograd, str.1.
- [2] Todorović, O., Pešić, M. (2000) Operaciona istraživanja – Zbirka rešenih problema, Ekonomski fakultet Niš, str. 3.
- [3] Stojanović, D. (1990) Ekonomsko matematički metodi i modeli, Ekonomski fakultet Beograd, str. 2-3.
- [4] Odluka o ograničenjima pojedinih oblika deponovanja i ulaganja sredstava tehničkih rezervi i o najvišim iznosima pojedinih deponovanja i ulaganja garantne rezerve društva za osiguranje, Sl. glasnik RS, broj 87/2012.
- [5] Kaličanin, S (2010) Portfolio analiza investicionih fondova, VŠRBP-Beograd.
- [6] QM softver.

COMPARISON OF INVESTMENT PROFITABILITY REGARDING THE INSTRUMENT USED FOR MEASURING THE TELECOMMUNICATION LINES IN DIFFERENT COUNTRIES

Darko Pirtovšek⁶⁶
Romana Padovnik Rajšter⁶⁷

Abstract: *The paper presents the comparison of investment profitability regarding the purchase of the instrument used for measuring the telecommunication lines in seven countries (Slovenia, Bosnia and Herzegovina, Hungary, Macedonia, Germany, Romania and Serbia). The instrument that was purchased at the company Epromar Ltd. for their own needs has already been analysed and the results achieved reach far beyond the worked-out standards and prove that the instrument purchase was reasonable. The authors decided to upgrade the analysis since they were interested to find out if or how the purchase of the same instrument pays off in the above mentioned countries or to be informed with the results of profitability calculation of the investment in that countries in comparison with the results gained in Slovenia. The authors had to receive certain data, that were of key importance when calculating the investment profitability in other seven countries. When making analysis, the investment profitability dynamic methods were applied and the outcoming results showed that the purchase of such an instrument pays off in all countries mentioned, the only exception is Serbia. Investment in the instrument during the two year depreciation period doesn't pay off, that's why it would be reasonable to prolong it for two years. In this period the investment would pay off also in Serbia.*

Key words: *effectiveness, investment, Epromar Ltd., instrument, depreciation period, dynamic methods, analysis*

1. INTRODUCTION

The company Epromar Ltd from Celje purchased a new instrument for measuring the telecommunication lines – Fluxe 5000 Versio (picture 1) that is implemented to measure the suitability of UTP and FTB copper lines, the company also tries to find out potential mistakes and reasons for some irregularities when measuring, analyses the measurement testing and similar [1]. Due to the purchase value of the instrument, without VAT, 8.500 €, the company tried to find out if the investment in this instrument pays of or no.

Investments are generally defined as a usage of funds to expand assets, what we have in mind are investments in the general resources of the company – machines, equipment, devices, offices...[2].

On the basis of two dynamic methods (net present value method and the method of internal rate of return), taking into account also the time component of future inflows and input (outflows) in investment, the company found out, that the investment in the depreciation period of two years fully pays off, since the demanded profitability of the investment is quite overrated [3].

⁶⁶ SCC, Vocational college, Celje, Slovenia

⁶⁷ High School for Catering, Hospitality and Tourism, Celje, Slovenia

The company has its own business partners that carry out the same measurements through other European countries that's why the company was interested to find out what the profitability of this instrument is in these countries in comparison with the profitability of this instrument in Slovenia.



Picture 1. Instrument for measuring the telecommunication lines - Fluke 5000 Versio (author's source)

The company was interested if the investment in the instrument during the two year depreciation period pays off also in those countries or not. Following countries have been involved in the analysis of the instrument: Bosnia and Herzegovina, Hungary, Macedonia, Germany, Romania and Serbia.

2. COMPARISON OF INVESTMENT PROFITABILITY IN THE SELECTED COUNTRIES

When carrying out the comparison of investment profitability in the selected countries, the authors of this paper used exactly the same procedure that was used when calculating the profitability of the instrument in Slovenia [3]. When making calculations they considered the same standards, due to the less complicated comparison among the individual countries. That was the case also when considering the costs as a result of performing measurements. The costs taken into consideration were the following:

- fixed costs:
 - instrument depreciation,
 - insurance,

M.Sc. Darko Pirtovšek

is a lecturer at the SCC - Higher vocational college in Celje, where he lectures business administration. He has completed his university education at the Faculty of Science and Technology where he graduated in the field of mining having later obtained his master's degree in the field of finance at the Faculty of economics in Ljubljana. Apart from lecturing at the college he also cooperates as an external partner with enterprises which are engaged in projects connected to EU competition biddings and tenders in the fields of logistic and organizational solutions, elaboration of business and financial plans in connection with investments and elaboration of marketing analysis and strategies in connection with new investments. He holds various courses on business and logistics-connected topics. In addition he has published expertise books and articles and assists the students as their mentor.



- calibration.
- variable costs:
 - the amount of measurements per time unit,
 - the average gross wage in the analyzed countries.

Fixed costs are related to the instrument and there are no big differences among these countries, for this reason we used the following values: the purchase value of the instrument 8.500 €, insurance 500 € (each year) and calibration 400 € (in the 2nd year). When calculating the variable costs we took into account the fact that two skilled measurers need 10 hours of work for about 100 measurements. Hourly rate for work expenses was calculated as follows: average gross wage in the individual country was calculated to 168 hourly working schedule in the month.

The chart 1 shows the average gross wages for the selected countries in the January 2017 [4]. As seen from the chart, they are very different, since the ratio between the lowest (Serbia) and the highest (Germany) totals almost 1: 10, what was evident already when calculating variable costs (chart 2). They are the lowest in Serbia (0,23 €/measure) and the highest in Germany (2,23 €/measure).

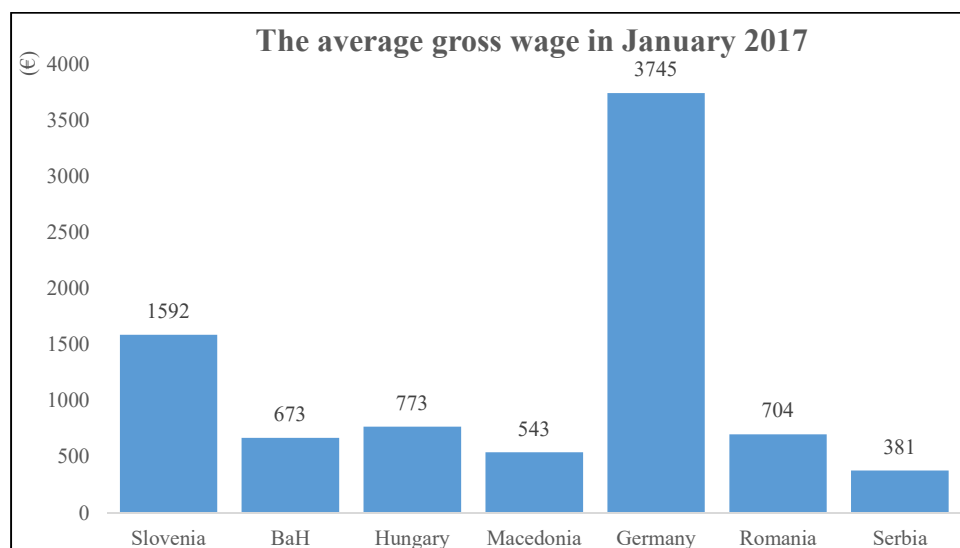


Chart 1: The average gross wages in the selected countries (author's source)

Ms Romana Padovnik Rajšter

Romana Padovnik Rajšter is a teacher at Celje High School for Catering, Hospitality and Tourism (SŠGT, Srednja šola za gostinstvo in turizem Celje), which has been present in the Savinjska region for more than 55 years. She is a teacher of English and German and so far she has taken an active part in Leonardo da Vinci international projects (Staff Mobility and Transfer of Innovation Programmes; Eurocatering Language Training, Etralt, Methods). The school has a rich tradition of educating trainees in the field of catering, hospitality and tourism the school's prominence is visible not only locally but also throughout Slovenia and Europe. Much emphasis is placed on intercultural cooperation, namely being aware that globalisation offers opportunities for gaining new knowledge; and as a result, we encourage our students to get involved in these international projects. Our school has actively taken part in numerous international projects which pertain to not only mobility but also to applied projects such as mobile phone and computer applications. In short, the educational programmes are well-balanced between the areas of gastronomy and tourism.



On the other side what is interesting is the fact, that the highest sales price per measure is not in Germany [5], but in Hungary (chart 2), where it totals 5,10 € per measure, the lowest in Serbia, where it totals 1,00 € per measure.

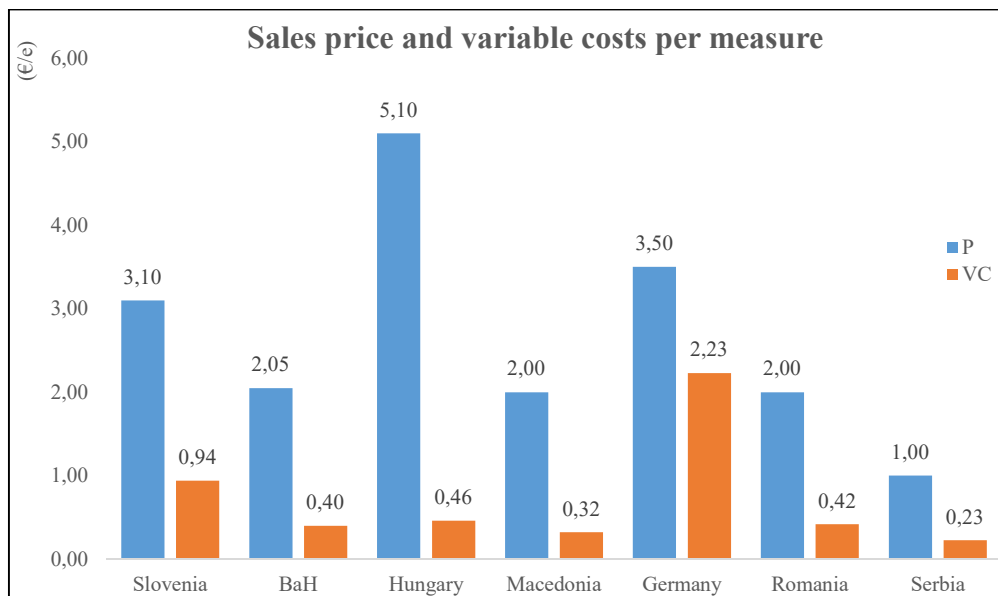


Chart 2: Sales price and variable costs per measure in the selected countries (author's source)

The chart shows the biggest difference between the sales price and variable costs per measure in Hungary (ca. 11 : 1), the smallest in Germany (ca. 1,5 : 1). The data acquired were used in the next step for calculating the breakeven point in the individual countries. Also when calculating the breakeven point the same criteria were used for all countries, taking into account that the predictable number of measurements with the instrument per year amounts to 5.000. The breakeven point happens when total revenues equal total costs or when the sales price of the product (service) equals the costs of the product (service). At this point the company has neither profit nor loss. Equation for the breakeven point is defined as [6]:

$$Q = \frac{FC}{P - VC} \quad (1)$$

- Q = units of output
- P = sales price per unit
- FC = fixed operating costs
- VC = variable costs per unit

Defining the breakeven point is important for all other steps. In case it turns out, the number of measurements needed to be carried out with this instrument in a year to reach at least a breakeven point is higher than worked out (5.000 measurements), than the purchase was a wrong decision. In chart 3 the calculated breakeven points for the selected countries in the depreciation period (2 years) are shown.

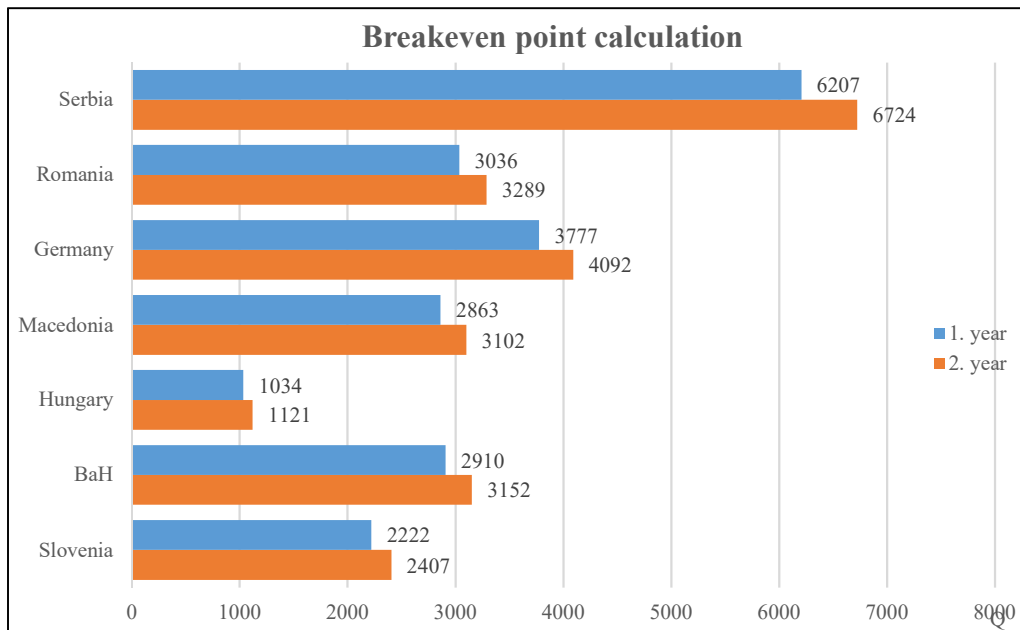


Chart 3: Breakeven point calculation for the selected countries (author's source)

Considering the calculated data we can easily claim, that the smallest amount of measurements in order to reach the breakeven point is needed in Hungary, the highest in Germany. It is also evident that in Serbia during the depreciation period the worked out measurements aren't high enough to reach the breakeven point. That was already predicted from the acquired data for this country.

In the next step we made a calculation of how successful the investment in the instrument in the individual countries was. As already mentioned we used dynamic methods for assessment, i. e. [7]:

- net present value method,
- method of internal rate of return.

Net present value method is a method that considers the time component of net cash flows by discounting the assessed net cash flows to the present value. Net present value finds the present value of each future cash flow (outflows, inflows) discounted at the investment's cost of capital [8]:

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+k)^t} \quad (2)$$

NPV = net present value

CF = cash flow

k = discount rate (investment's cost of capital)

t = time period

When talking about discount rate (k) we consider general business conditions (eg. interest rate, inflation rate expectations, overtaken risk) and the rate as such depends especially on the investment riskiness [2]. We decided to take into consideration (for all countries) the discount rate that was the least convenient yearly interest rate that would be offered to you, in case you

took 8.500 € consumer credit for the period of 2 years, and totals 8,29 %. The chosen countries offer the interest rate that lies in between.

When deciding for a certain investment there is a rule, on the basis of NPV, to accept the investment if NPV is higher than 0 and we reject it if NPV is lower than 0. If NPV equals 0 our decision is neutral. The table 1 shows the NPV calculation for Slovenia.

Year	The depreciation period			NPV
	0	1	2	
Inflows (€)	0	15.500	15.500	
Outflowss (€)	8.500	5.250	5.650	
Return (€)	-8.500	10.250	9.850	
k	0,0829			
NPV (€)	-8.500	9.465	8.400	9.365

Table 1: Example the NPV calculation for Slovenia [3]

We can see that NPV (9.365 €) is quite higher than 0, due to this fact the investment is justifiable. Chart 4 shows the NPV calculation for all other selected countries. Far highest is NPV in Hungary, while negative in Serbia, due to this fact the investment in this instrument in Serbia isn't justifiable.

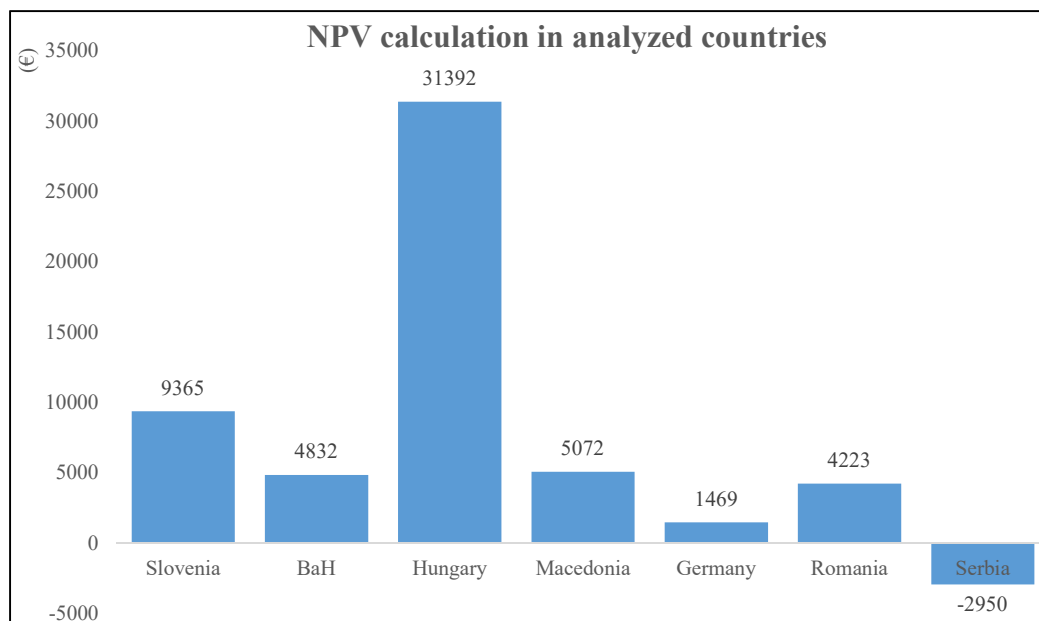


Chart 4: NPV in the selected countries (author's source)

Method of internal rate of return is a method based on a discount which equates the present value of an investment's expected cash inflows and costs [8]:

$$\sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1 + IRR)^t} = 0 \quad (3)$$

IRR = discount rate which equates the present value of inflows and outflows

Internal rate of return at which our investment is put to zero ($IRR = 0$), represents the return on investment taking into account our investment expenditures, which has to be higher (or the same) than our discount rate, determined on the basis of general business conditions. If the IRR is higher or at least the same as required discount rate we accept the investment, if it is lower we don't. [7]. The table 2 shows the calculation (use of Excel) of internal rate of return for Slovenia.

	The depreciation period			
Year	0	1	2	IRR
Investment (€)	8.500	0	0	
Return (€)	-8.500	10.250	9.850	83,68%

Table 2: Example the IRR calculation for Slovenia [3]

The IRR value (83,68 %) is much higher than required (8,29 %), which means, that the investment is acceptable. In the chart 5 the calculated internal rates of return for the other selected countries are displayed.

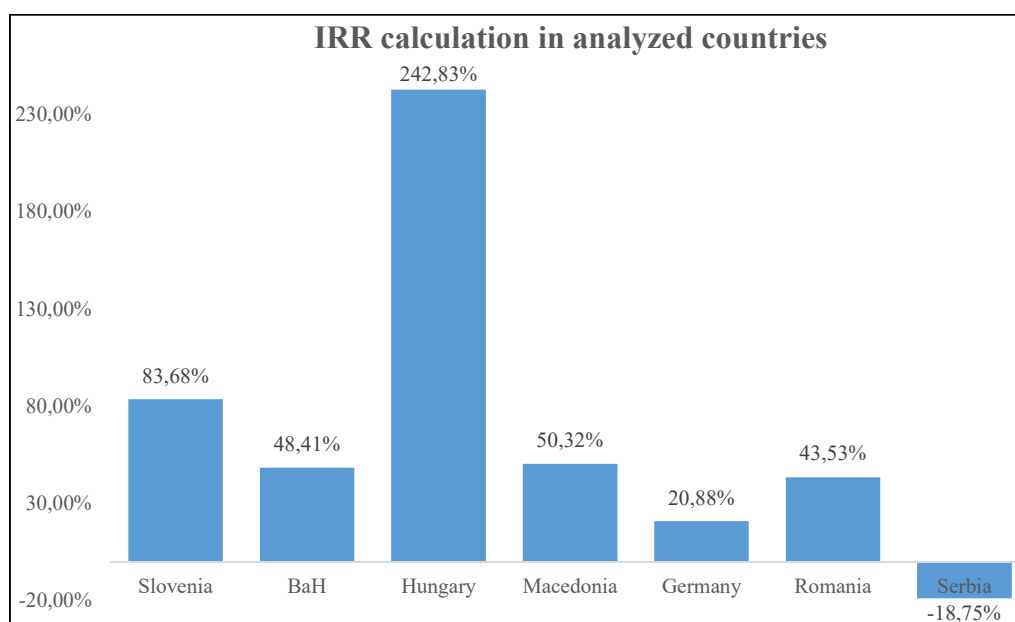


Chart 5: IRR in the selected countries (author's source)

The graph shows the highest internal rate of return in Hungary, while negative in Serbia, which means, that the investment in the instrument is a loss and eventually it is not sensible to purchase it.

3. CONCLUSION

In the paper the authors presented the profitability calculation of the instrument purchase for measuring the telecommunication lines in seven different countries, for all of them we also received all the necessary data. Those were: Slovenia, Bosnia and Herzegovina, Hungary, Macedonia, Germany, Romania and Serbia. Our aim was to find out if the purchase of this instrument pays off under conditions that were already used for Slovenia.

Dynamic methods were applied for calculating the investment profitability and made a conclusion, that the purchase of this instrument is a reasonable decision in all countries, except

in Serbia. The highest return has the investment in Hungary, the lowest in Germany, what was already expected when acquiring data at the very beginning. Slovenia is on the second place, then very close to each other are Macedonia, Bosnia and Herzegovina and Romania.

In Serbia the purchase of this instrument for the time of depreciation period of two years doesn't pay off. All indexes show, that under required conditions the investment doesn't make profit, but only loss. In case of prolonging the depreciation period to at least 4 years, the investment in the purchase of this instrument would also pay off, since the calculated NPV and IRR values would overreach the set up criteria. NPV would total 1.442 €, IRR would be 16 %.

LITERATURE

- FLUKE Networks. *DSX CableAnalyzer™ Series*. (online). (obtained on 27.04.2017). From the website: <http://www.flukenetworks.com/datacom-cabling/Versiv/DSX-5000-Cableanalyzer>
- Rebernik, M., Širec, K. (2017), *Ekonomika podjetja*, Ljubljana, GV Založba, pp. 400 - 406.
- Pirtovšek, D., Rajšter, B., (2017), *Presentation of instrument profitability used for measuring the telecommunication lines*, Ljubljana, International scientific conference on economics and management - Eman 2017.
- TRADING ECONOMICS, *Wages|Forecast||2016-2020*. (obtained on 29.04.2017). From the website: <http://www.tradingeconomics.com/forecast/wages>
- Internal resources of enterprises.
- Kastelic, D., Milošević, K., Pirtovšek, D. (2014), *Ekonomika podjetja*, Celje, Šolski center Celje, pp. 83 – 85.
- Podbreznik, M. (2013), *Ekonomika poslovnega sistema*, Celje, Fakulteta za poslovne in komercialne vede, pp. 199, 210.
- Brigham, E. F., Houston, J. F. (2016), *Fundamentals of financial management, 14th ed.*, Boston, Cengage Learning, cop., pp. 374 - 377.

VOLUNTARY FORMS OF PENSION PLANS IN POLAND

Kamila Stańczak-Strumillo⁶⁸

Abstract: *The progressive demographic changes have been determining the reforms of the pension systems around the world. The basic, mandatory pension schemes are being limited and have been giving way to the development of additional voluntary pension plans, which should gradually become an increasingly important part of the pension systems.*

Voluntary forms of pension plans have been functioning in Poland for several years. Unfortunately, the interest in creating voluntary pension savings is marginal – it encompasses a small percentage of this market’s potential participants. The aim of this paper is to characterize and to evaluate the development of the voluntary forms of pension plans in Poland. The analysis includes all forms of the voluntary pension plans functioning within the III pillar of the Polish pension system: Occupational Pension Plans (PPE), Individual Pension Accounts (IKE) as well as Individual Pension Security Accounts (IKZE). The study period covers the years 2006-2015.

Key words: *voluntary pension schemes, occupational pension plans, individual pension plans, pension system*

1. INTRODUCTION

Most pension systems in the world do not deliver all their social objectives. They create distortions in the operation of market economies and they are not financially sustainable when faced with an aging population [1]. The observed changes in the efficiency of the existing pension systems force those systems to be rationalized. Most countries are searching for the ways to mitigate the unfavorable effects of the demographic changes – such as: increasing the retirement age, exacerbation of the eligibility conditions for a minimum pension, lowering the relative value of the benefits or making them dependable on the demographic factors [2]. Broader reforms have also been undertaken, aiming to increase the stability and decrease the risk of the pension systems through their diversification. Experience has demonstrated that a multi-pillar design has better ability to deal with the multiple objectives of the pension systems - the most important being reduction of poverty and smoothing the income - and to address the types of the economic, the political, and the demographic risks faced by the pension systems more effectively. The proposed multi-pillar design is much more flexible and addresses the main target population groups much better.

Developing countries have been increasingly aware of the need to design and to implement improvements in their pension systems. The planners must consider numerous options in the pension system design and choose such a combination of the policies that would optimize the coverage, the benefits, and the financing, given the country’s demographics, its history and the practices involving family support of the elderly, the political system, the extent of informal labor, and the fiscal situation [3].

Voluntary pension plans - supplementary to the base system - are an inseparable part of multipillar pension systems. Thanks to the “demographic neutrality”, they should gradually

⁶⁸ University of Gdańsk, ul. Bażyńskiego 8, 80-309 Gdańsk, Poland

become an increasingly significant part of the pension systems. The issue of voluntary forms of retirement plans, so far, has been the subject of multi-faceted analyses and studies on: the factors determining the development of voluntary pension plans, the level of participation, the amount of the benefits, or the tax incentives [4]-[5]-[6]-[7].

The Polish pension system is still evolving, while the changes introduced into it refer to both the base as well as the complementary part of this system. Emergence of a third voluntary pillar of the pension system was initiated by the pension reform introduced in 1999. Over the many years of its functioning, many changes have been made, but mainly its subsequent forms of voluntary savings for retirement have been expanded. It is worth posing a question – does its current shape allow it to properly perform its function?

2. CHARACTERISTICS OF THE VOLUNTARY PENSION PLANS IN THE POLISH PENSION SYSTEM

The Polish pension system is composed of three pillars (table 1). The first pillar is based on notional accounts with defined contributions. These contributions amount to 19.52% of the gross wages, are paid equally by the employees and the employers and are administered by the Polish Social Insurance Institution (ZUS). They redirect 3.5% of the 19.52% directly to the Open Pension Funds (OFE) - the second pillar. The rest is kept in the public pillar and constitutes the capital for a given individual's notional account. The additional 3.8%, which is not redirected, is kept in sub accounts and will be reimbursed after being subjected to indexation in accordance with the actual GDP growth. Since these accounts are not fully-funded, they are also additional notional accounts.

Voluntary forms of pension plans in Poland function as part of the III pillar of the pension system. Their emergence was initiated by the pension reform launched in 1999, which was aimed at creation of a multi-pillar pension system that would diversify the risk of individual pillars and allow accumulation of additional, voluntary pension savings.

Feature	I Pillar	II Pillar	III Pillar	
the nature of the pillar	Pay-as-you-go (PAYG)	Statutory private funded pension schemes	Occupational voluntary planes	Private voluntary plans
Polish / national name of the pension institution / program	Zakład Ubezpieczeń Społecznych (ZUS)	Otwarte Fundusze Emerytalne (OFE)	Pracownicze Programy Emerytalne (PPE)	<ul style="list-style-type: none"> • Indywidualne Konto Emerytalne (IKE) • Indywidualne Konto Zabezpieczenia Emerytalnego (IKZE)
English name of the pension institution / scheme	Social Insurance Institution	Open Pension Funds	Occupational Pension Plans	<ul style="list-style-type: none"> • Individual Pension Account • Individual Pension Security Account

Table 1: Classification of the pension system in Poland

Source: own elaboration based on [8].

In the initial period of the III pillar (1999-2004), accumulation of retirement savings was entrusted to the Occupational Pension Plans (PPE). In the present format, voluntary retirement plans function in three forms:

- Occupational Pension Plans (PPE),
- Individual Pension Accounts (IKE),
- Individual Pension Security Accounts (IKZE).

Summary of the basic features of the voluntary forms of pension plans has been presented in table 2.

Specification	Occupational Pension Plans (PPE)	Individual Pension Account (IKE)	Individual Pension Security Account (IKZE)
Year of creation	1999	2004	2012
Type of participant	an employee who fulfils the requirement of adequate job seniority	a natural person who is 16 y/o and older	a natural person who is 16 y/o and older
Savings formula	organized, group formula of saving	individual savings	individual savings
Payment policy	the basic contribution financed by the employer cannot be higher than 7% of the participant's salary	payments self-funded by the saver	payments self-funded by the saver
Limit of annual contributions	the limit of annual contributions as an additional contribution – self-funded by the participants – is 1.5 times the limit of the IKE payment (in 2017 - 19 183.5 PLN)	an equivalent of 3 times the average monthly salary in the national economy (in 2017 - 12 789 PLN)	an equivalent of 1.2 times the average monthly salary in the national economy (in 2017 - 5 115.6 PLN)
Financial institutions running a given program	<ul style="list-style-type: none"> • Investment Fund Companies • General Pension Management Companies • insurance institutions • a foreign entity 	<ul style="list-style-type: none"> • Investment Fund Companies • General Pension Management Companies • insurance institutions • entities conducting brokerage activity • banks 	<ul style="list-style-type: none"> • Investment Fund Companies • General Pension Management Companies • insurance institutions • entities conducting brokerage activity • banks
Terms of payout to the saver	<ul style="list-style-type: none"> • 60 y/o or acquisition of pension rights and age of 55 • if participant is 70 y/o and had not previously applied for payout of the funds, unless the participant is still employed by the employer running the program (then payout takes place 	<ul style="list-style-type: none"> • 60 y/o or acquisition of pension rights and age of 55 (the condition is to have made payments to IKZE for at least 5 calendar years or having made payments of over half the value, not later than 5 years before the day of submitting the payout application) 	<ul style="list-style-type: none"> • 65 y/o (the condition is to have made payments to IKZE for at least 5 calendar years)

	after termination of employment)		
Tax mechanism	TEE (Tax, Exempt, Exempt)	TEE (Tax, Exempt, Exempt)	EET (Exempt, Exempt, Tax)
Types of tax incentives	<ul style="list-style-type: none"> the participant is obliged to pay an income tax on the basic contribution financed by the employer the income from the investments made as part of PPE is exempted from the capital gains tax PPE payouts are exempted from the income tax 	<ul style="list-style-type: none"> contributions to IKE are taxed (taxation of premiums as savings income) the earnings achieved from IKE investments are exempted from the capital gains tax payouts from IKE are exempted from income tax 	<ul style="list-style-type: none"> contributions to IKZE are deducted from the taxable base the earnings from IKE investments are exempted from the capital gains tax payouts from IKZE are liable to a lump-sum income tax of 10%

Table 2: Basic features of PPE, IKE, IKZE

Source: own elaboration based on [9].

The main element differentiating the voluntary forms of pension plans in Poland is its occupational (PPE) or individual (IKE, IKZE) character. Both the occupational and the individual forms assume a formula of defined contributions. Voluntary pension plans have been entrusted either to autonomous entities (General Pension Management Companies creating Employee Pension Funds, foreign entities) or to the financial institutions investing financial surpluses (banks, insurance institutions, Investment Fund Companies creating investment funds, brokerage houses).

Kamila Stańczak-Strumillo, PhD is an assistant professor at the Department of Corporate Finance at the Faculty of Management at the University of Gdansk.



She is the author of many scientific publications - both books and articles - in the field of corporate finance and investment funds.

3. DEVELOPMENT OF THE VOLUNTARY FORMS OF PENSION PLANS IN POLAND IN THE YEARS 2006-2015

In order to assess the development of the market of voluntary forms of pension plans in Poland, analysis of the PPE, IKE, IKZE market has been carried out, in terms of the changes in the basic values describing this market – the number of the participants (the programs) as well as the value of the assets accumulated by particular forms of pension plans.

The first PPE in Poland was formed on the 29th of October 1999. It was a program run in the form of agreement concluded with investment fund. In the years 2006-2011, the number of PPEs was still increasing, reaching the level of 1116 programs in 2011 – the highest in the history (table 3). In the years 2011-2015, a decrease in the number of PPEs, to the level of 1054 programs, was noted at the end of 2015.

Specification	Number of PPEs	Number of PPE participants (in thousands)	Value of accumulated contributions transferred to PPEs (in million EURO)
2006	974	281.5	489.5
2007	1 019	312.1	732.2
2008	1 078	325.0	828.0
2009	1 099	333.5	1057.3
2010	1 113	342.5	1342.9
2011	1 116	344.6	1446.9
2012	1 094	358.1	1835.6
2013	1 070	375.0	2087.8
2014	1 064	381.0	2315.1
2015	1 054	392.6	2604.5

Table 3: The number of PPEs, the number of PPE participants and the value of the accumulated contributions transferred to PPEs in the years 2006-2015

Source: own elaboration based on [10].

Despite a decrease in the number of PPEs in the years 2012-2015, the number of PPE participants was increasing. In the years 2006-2015, the number of PPE participants increased from 281.5 thousand people up to 392.6 thousand people. The highest percentage of PPE participants were the persons who signed a contract for the employer to pay employee contributions to the investment fund (59% of the total participants in 2015) and the participants of the PPEs that have been created in the form of the occupational pension plans managed by General Pension Management Companies (30% of the total participants in 2015).

The growing number of PPE participants was reflected by the changes in the value of the accumulated contributions transferred to PPEs in the years 2006-2015, which kept a growing tendency. At the end of 2015, PPEs accumulated a total of 2.6 million Euro in savings.

During the years 2006-2015, the number of IKEs exhibited high volatility. In the years 2006-2007, the number of IKEs increased from the level of 840.3 thousand accounts to the level of 855.2 thousand accounts. In the following years – due to the financial crisis – the number of IKEs systematically decreased, reaching the level of 792.5 thousand accounts by the end of 2010. Starting in 2011, the number of IKEs continued to increase, however it did not reach the level of 2007 (table 4).

Year	Number of IKEs	The assets accumulated by IKEs
2006	840 263	338.5
2007	915 492	520.1
2008	853 832	386.3
2009	809 219	535.0
2010	792 466	687.8
2011	814 449	626.0
2012	813 292	863.5

2013	817 651	1029.9
2014	824 485	1180.1
2015	855 220	1324.4

Table 4: The number of IKEs functioning in the years 2006-2015

Source: own elaboration based on [11].

The largest number of IKEs is run by two types of financial institutions: insurance companies – 573.1 thousand accounts (64.7% of the share in the total number of accounts) and Investment Fund Companies – 202 thousand accounts (23.6% of the share in the total number of accounts). As the number of IKEs increased during the researched period, the value of the assets accumulated by them increased as well. In the years 2006-2015, the value of these assets increased almost four times – from the level of 338.5 million Euro to 1324.4 million Euro. Division of the IKE market, relative to the value of the assets managed by individual financial institutions making up IKE, is very close to the structure of their number. Insurance institutions and Investment Fund Companies clearly dominate the remaining entities making up IKE, by managing a total of 66.6% of the total value of the assets accumulated by IKEs.

During the researched period, all the financial institutions making up IKZE opened a total of 597.3 accounts (table 5). The leading entities in creation of IKZE in Poland are insurance companies, which ran 74% of the total number of IKZEs.

Specification	Number of IKZEs	Value of the assets accumulated by IKZE
2012	32 837	6.41
2013	496 426	28.74
2014	528 142	69.29
2015	597 259	145.39

Table 5: The number of IKZEs in the years 2012-2015

Source: own elaboration based on [12].

In the structure of the IKZE market, clearly two types of financial institutions are dominating, in terms of the assets accumulated on the accounts – insurance companies and TFIs. The insurance companies, which at the end of 2015 managed premiums valued at 66.2 million Euro, representing 45.5% of the total contributions to IKZE, constituted the highest share in the value of the assets accumulated in this form. The value of the contributions to TFIs was slightly lower – 45.3 million Euro (31.2% of the total contributions to IKZE).

Summing up, in the years 2006-2015, the number of participants in all voluntary forms of pension plans in Poland increased from 1.1 million to 1.85 million persons. This resulted in an increase in the value of the assets accumulated in the programs, from the level of 0.8 billion Euro in 2006 to 4.1 billion Euro in 2015 (figure 1).

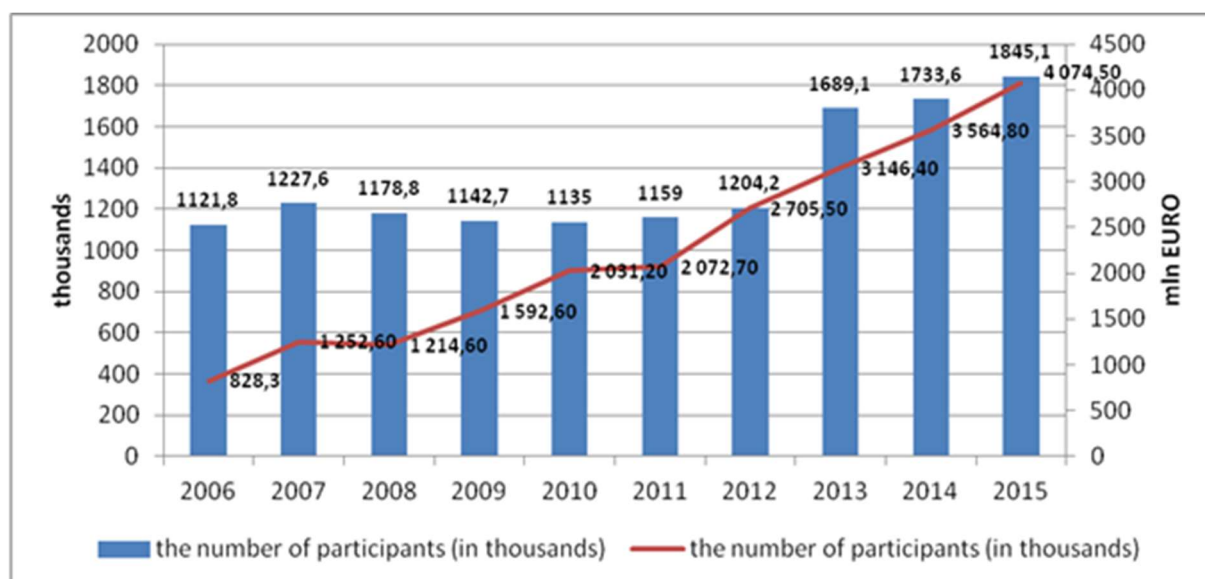


Figure 1: The number of the participants and the value of the assets accumulated by voluntary forms of pension plans in Poland in the years 2006-2015

Source: own elaboration based on [10]-[11]-[12].

Considering the changes in the number of potential participants of the III pillar of the pension system – economically active persons – development of voluntary forms of pension plans in Poland has been assessed as very low during the studied period. The values of the penetration indicators, constituting a ratio of the number of the participants in the researched pension schemes to the number of economically active persons, however, are very low (table 6).

Year	rate of penetration of voluntary forms of pension insurance	rate of PPE penetration	rate of IKE penetration	rate of IKZE penetration
2006	6.7	1.7	5.0	-
2007	7.3	1.8	5.4	-
2008	6.9	1.9	5.0	-
2009	6.6	1.9	4.6	-
2010	6.6	2.0	4.6	-
2011	6.7	2.0	4.7	-
2012	7.0	2.1	4.7	0.2
2013	9.7	2.2	4.7	2.8
2014	10.0	2.2	4.8	3.0
2015	10.6	2.2	4.9	3.4

Table 6: Indicators of the penetration of voluntary forms of pension plans in Poland in the years 2006-2015 (in %)

Source: own elaboration based on [10]-[11]-[12]-[13].

During the researched period, the value of the penetration indicator of voluntary forms of pension plans increased from the level of 6.7% to 10.6%. This means that by the end of 2015, as little as eleven out of a hundred economically active Poles were saving for retirement in the III pillar. It should be noted that the higher values of the penetration indicators characterize individual pension plans – IKE and IKZE. On the other hand, the level of the participation of economically active persons in PPEs is lower. At the end of 2015, a total of 8.3% participants took part in individual forms of pension plans, while in the occupational form it was a mere 2.2%.

The low values of the penetration indicators of the forms of voluntary pension plans in Poland signify low popularity of the savings products created as part of the III pillar of the pension system. Unfortunately, the forecasts assessing any significant change in this situation are not positive. In 2014, 4% out of all adult Poles declared that in 2015 they would begin saving assets for their future pension. Only 28% out of the persons planning pension savings indicated a voluntary form of pension plans – PPE (5%), IKE (15%) or IKZE (8%) – as their planned form of saving [14].

Conclusion

The voluntary forms of pension plans functioning as part of the III pillar of the Polish pension system have a several-year-long history of development. Occupational Pension Plans have been functioning in Poland since 1999, Individual Pension Accounts since 2004, while Individual Pension Security Accounts since 2012.

Unfortunately, despite the growing number of PPE, IKE, IKZE participants and the increasing assets that are accumulated in the voluntary forms of pension plans, interest in creating pension savings in Poland has turned out to be much weaker than anticipated. Voluntary forms of pension plans have not gained popularity and are the margin of the financial services market, with only a small proportion of economically active persons (10.6% in 2015).

Under the conditions of falling rates of replacement of the obligatory part of the pension system and due to longevity of the society, the rate of development of voluntary forms of pension plans in Poland can be evaluated as insufficient – it does not fulfil, on a large scale, its primary function, which is to supplement income after retirement.

Further development of voluntary pension savings depends on overcoming the developmental barriers this market faces. On the demand side, the factors limiting this development are [15]:

- lack of knowledge, on the part of market participants, regarding the functioning of the pension system and the amounts of future pensions payed out from the basic pillars of the system;
- postponing the moment of initiating the savings;
- low propensity to save;
- lack of sufficient tax incentives for pension savings.

Limiting the demand-related developmental barriers of voluntary forms of pension plans thus requires undertaking activities involving formation of retirement awareness and creation of an adequate level of the society's financial knowledge [16]-[17].

The supply-related developmental barriers of voluntary forms of pension plans in Poland can be eliminated by existence of clear, comprehensible and cheap products that would be available for the general public [18]. Equally important is creation of appropriate incentive on the part of the state – supporting the possibilities of the financial institutions engaged in creation of the III pillar of the pension system. From the perspective of these entities, participation in creation of the III pillar of the pension system depends on achievement of satisfactory profits on the part of those managing the analyzed products – which can be ensured by a mass scale of the service.

REFERENCES

- [1] Holzmann, R., Richard Hinz, and Bank Team (2005) *Old-Age Income Support in the Twenty-first Century: An International Perspective on Pension Systems and Reform*, Washington, DC: World Bank, pp.11.
- [2] Rutecka J. (2014) *Dodatkowe zabezpieczenie emerytalne – charakterystyka i czynniki rozwoju (Additional pension security)*, Scientific Papers of the Economic University in Wrocław, 342/2014, Wrocław, pp. 43-44.
- [3] David E. Bloom D. E., McKinnon R. (2013) *The Design and Implementation of Public Pension Systems in Developing Countries: Issues and Options*, IZA Policy Paper No. 59, Bonn, pp. 1.
- [4] European Commission (2010) *Private Pension Schemes - their role of Adequate and Sustainable Pensions*, Luxembourg, Publications Office of the European Union, file:///C:/Users/user/Downloads/EUL1462_PrivatePensionSchemes_100408.pdf [accessed: 15.04.2017].
- [5] OECD (2009) *Pensions at a Glance 2009: Retirement-Income Systems in OECD Countries*, OECD Publishing, Paris. DOI: http://dx.doi.org/10.1787/pension_glance-2009-en [accessed: 10.05.2017].
- [6] OECD (2011) *Pension Funds Investment in Infrastructure. A Survey*, International Futures Programme Project on Strategic Transport Infrastructure to 2030, <http://www.oecd.org/futures/infrastructureto2030/48634596.pdf> [accessed: 16.04.2017].
- [7] Antolin, P., S. Payet and J. Yermo (2012) *Coverage of Private Pension Systems: Evidence and Policy Options*, OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions, No. 20, OECD Publishing, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/5k94d6gh2w6c-en> [accessed: 16.04.2017].
- [8] *Pension systems in the EU – contingent liabilities and assets in the public and private sector* (2011), Directorate General for Internal Policies Policy Department A: Economic and Scientific Policy, Brussels, European Union, 2011, pp. 25.
- [9] Wykowska J. (2014) *III filar dla początkujących. Poradnik przyszłego emeryta (The III pillar for beginners)*, KNF, Warsaw, pp. 18-19, https://www.knf.gov.pl/Images/III%20Filar%20inter_tcm75-40098.pdf [accessed: 4.04.2017].
- [10] KNF (2006-2015) *Biuletyny roczne (Annual bulletin). Rynek PPE (The PPE market)*, Warsaw, https://www.knf.gov.pl/opracowania/rynek_emerytalny/dane_o_ryнку/rynek_ppe_ike/Dane_roczne/roczne_ppe.html [accessed: 5.04.2017].
- [11] KNF (2006-2015) *Informacje liczbowe o rynku IKE (Numerical information on the IKE market)*, Warsaw, http://www.knf.gov.pl/opracowania/rynek_emerytalny/dane_o_ryнку/rynek_ppe_ike/Dane_IKE/dane_ike.html [accessed: 6.04.2017].
- [12] KNF (2012-2015) *Informacje liczbowe o rynku IKZE (Numerical information on the IKZE market)*, Warsaw, https://www.knf.gov.pl/opracowania/rynek_emerytalny/dane_o_ryнку/rynek_ppe_ike/Dane_IKZE/dane_ikze.html [accessed: 8.04.2017].
- [13] GUS (2006-2015) *Aktywność ekonomiczna ludności Polski (Economic activity of Poland)*, Department of Demographic and Labor Market Research, Warsaw, <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/rynek-pracy/pracujacy-bezrobotni-biemi-zawodowo-wg-bael/aktywnosc-ekonomiczna-ludnosci-polski-w-latach-2013-2015,5,4.html> [accessed: 24.04.2017].

- [14] IZFA (2015) *Polacy wobec oszczędzania na emeryturę (Poles facing the pension savings)*. A report on the omnibus study from THS Poland for the Fund and Asset Management Chamber. Warsaw. file:///C:/Users/user/Downloads/tns-raport-polacy-wobec-oszczedzania-na-emeryture.pdf [accessed: 1.04.2017].
- [15] Lesna-Wierszołowicz E. (2016) *IKE i IKZE jako dobrowolne formy gromadzenia oszczędności emerytalnych (IKE and IKZE as voluntary forms of accumulating pension savings)*. Scientific Papers of the Economic University in Wrocław, No. 451/2016, Economic University in Wrocław Publishing, Wrocław, pp. 221-222.
- [16] OECD (2008) *Improving Financial Education and Awareness on Insurance and Private Pensions*, Paris, <http://www.oecd.org/finance/financial-education/improvingfinancialeducationandawarenessoninsuranceandprivatepensions.html> [accessed: 10.05.2017].
- [17] Lusardi, A., Mitchell O. S. (2007) *Financial Literacy and Retirement Preparedness: Evidence and Implications for Financial Education*. Business Economics 42 (1). pp. 35–44.
- [18] Gora M., Rutecka J. (2013) *Elastyczny system emerytalny a obecne i przyszłe potrzeby jego uczestników (Flexible pension systems vs. the present and the future needs of its participants)*. Ekonomista (Economist), No. 6/2013, p. 750.

VAŽNOST CILJEVA I SOCIJALNO-POLITIČKIH NAČELA OPOREZIVANJA U FUNKCIJI OSTVARENJA PRAVEDNOSTI PRILIKOM OPOREZIVANJA DOHOTKA OD NESAMOSTALNOG RADA I SAMOSTALNE DJELATNOSTI

IMPORTANCE OF GOALS AND SOCIAL – POLITICAL PRINCIPLES OF TAXATION IN FUNCTION OF ACHIEVING FAIRNESS DURING TAXATION OF PERSONAL INCOME FROM EMPLOYMENT AND INDEPENDENT PERSONAL SERVICES INCOME

Emina Jerković⁶⁹

Sadržaj: *Svrha rad jeste da se pokaže i usmjeri pažnja na važnost ciljeva i socijalno-političkih načela oporezivanja u funkciji ostvarenja pravednosti prilikom oporezivanja dohotka od nesamostalnog rada i samostalne djelatnosti. Važnost analize pravne regulacije poreznih oslobođenja i olakšica u sustavu oporezivanja dohotka u RH od velikog je značaja za ostvarivanje socijalnog cilja oporezivanja kao i ostvarenja socijalno-političkih poreznih načela pri čemu se prije svega ističe načelo pravednosti koje je izravno u koliziji s primarnim ciljem oporezivanja - fiskalnim ciljem. U radu se prikazuje pokušaj postizanja pravednosti u sustavu oporezivanja dohotka od nesamostalnog rada i samostalne djelatnosti u RH putem primjene progresivne tranširane porezne stope kao i neoporezivo dijela dohotka prvenstveno kroz osnovni osobni odbitak.*

Ključne riječi: *pravednost, porez na dohodak, progresivna porezna stopa, osnovni osobni odbitak*

Abstract: *Purpose of this paper is to show and to direct attention to importance of goals and social-political principles of taxation in function of achieving fairness during taxation of employment income and independent personal services income. Importance of analysis of legal regulation of tax exemptions and reliefs in the system of personal income taxation in the Republic of Croatia is of great significance for achieving social goal of taxation as well as achieving social-political tax principles whereat the principle of fairness is most significant especially because it is in collision with primary goal of taxation, i.e. fiscal goal. The paper shows efforts of achieving fairness in the system of taxation of employment income and independent personal services income through use of progressive tax rate as well as the use of non-taxable part of income primarily through personal allowance.*

Key words: *fairness, personal income tax, progressive tax rate, personal allowance*

1. UVOD

Svaka država suočena sa svojim jedinstvenim problemima mora postaviti pred sebe zadatak rješavanja tih istih problema u vidu postavljanja objektivno ostvarivih ciljeva. Za rješavanje tih istih problema potrebno je i znanje i iskustvo vladajućih koji se neminovno isprepliću s brojnim faktorima kao što su utjecaj moći, interesne skupine, političke stranke,

⁶⁹ Pravni fakultet Osijek, Sveučilište J. J. Strossmayera u Osijeku, Stjepana Radića 13, 31000 Osijek, RH,

pripadnost i približavanje raznim ekonomskim interesnim grupacijama (npr. EU, OECD i sl.), sveukupno stanje u državi, stručnost, obrazovanje i opremljenost kadra, razni vanjski utjecaji poput položaja države, blizina ratnih žarišta, utrka u naoružanju, odnosi sa susjednim državama i slično. Jedan od načina realiziranja postavljenih ciljeva i rješavanja problema jest oporezivanje.

Samom činjenicom da država nameće plaćanje poreza kao obvezu kako fizičkim tako i pravnim osobama i na taj im način zadire u privatni život umanjujući njihovu ekonomsku snagu javila se potreba za primjenom određenih mjera porezne politike kroz zadatak da se utvrde određena načela kojima će se voditi država prilikom samog čina oporezivanja. Često ta načela nisu usklađena međusobno te može doći do situacije da se čak i isključuju. Međutim načela jednom uvrštena u porezni sustav treba u što većoj mogućoj mjeri pokušati i ostvariti. To je nemoguće ostvariti samo jednim poreznim oblikom već poreznim sustavom u cjelini.

2. NAČELA OPOREZIVANJA

Porezna načela usko su vezana uz ciljeve oporezivanja koji mogu biti mnogobrojni te su vrlo često u koliziji. Također, načela ne treba kruto i usko promatrati, već kroz razvoj društva, razvoj države, razvoj javnih potreba. Zahtjevi koji se postavljaju pred porezni sustav ovise o velikom broju faktora (poput vremena i prostora npr.) pa tako i o ciljevima koji se oporezivanjem žele postići. Načela koja će određena država inkorporirati u svoj porezni sustav ovise i o samoj državi. Tako razlikujemo porezne sustave federativno uređenih država i unitarnih država, socijalističkih država i kapitalističkih država, razvijenih država i država u razvoju, odnosno tranzicijskih država koje su posebno zanimljive za analizu.

Kroz povijest se mnogo pažnje pridavalo stvaranju načela kojih se treba pridržavati pri oporezivanju. Svoje mišljenje o toj problematici iskazali su mnogi vrsni filozofi poput Turgota, Vaubana, Montesquieua, Lawa, Humea, Milla. Međutim, kao najznačajnije možemo izdvojiti Adama Smitha i Adolpha Wagnera.

Krajem 19. stoljeća Adolph Wagner (1835.-1917.) predstavio je svoje viđenje načela kojima se trebamo voditi pri oporezivanju. Danas su ta načela najprostranjenija. Wagner je svoja načela grupirao u četiri skupine: financijsko-politička načela, ekonomsko-politička načela, socijalno-politička načela te porezno-tehnička načela (koja su u biti opisana kroz kanone Adama Smitha). Wagner je također važan i s točke promatranja poreza i njihove uloge i ciljeva koji se oporezivanjem žele ostvariti. Tako se govori o antevagnerijanskoj i postvagnerijanskoj eri. Antevagnerijanska era pretpostavlja da je socijalno djelovanje oporezivanja rezultat oporezivanja (a ne cilj oporezivanja) koji može biti i dobar i loš po poreznog obveznika odnosno nebitno je kakav je jer predstavlja nuspojavu osnovnog fiskalnog cilja oporezivanja, dok postvagnerijanska era pretpostavlja da se porezi i oporezivanje mogu i trebaju shvaćati kao mjera, kao instrument aktivne porezne politike te da trebaju biti usmjereni na svjesno, kvantificirano i kvalificirano djelovanje na socijalnoj domeni.⁷⁰

2.1. Socijalno-politička porezna načela

Socijalno-politička porezna načela svojevrsna su novina u sustavu oporezivanja i dosta su kasno u povijesnom razvoju uvrštena u opća načela oporezivanja. Međutim od trenutka njihova uključivanja u opća porezna načela, zastupljena su u većoj ili manjoj mjeri u svim suvremenim

⁷⁰ Jelčić, Ba., Porezni obveznik i porezna politika, Sveučilišna naklada Liber, Zagreb 1977., str. 45.

poreznim sustavima. Njihova zastupljenost u poreznom sustavu ovisi i koliko se njihova primjena kosi s financijsko-političkim poreznim načelima odnosno koliko umanjuju izdašnost pojedinog poreznog oblika na taj način automatski umanjujući i fiskalni cilj oporezivanja. Postoje dva socijalno-politička načela:

1. načelo opće porezne obveze,
2. načelo ravnopravnosti u oporezivanju.

2.1.1. Načelo opće porezne obveze (univerzalnost poreza)

Adolph Wagner zalagao se prije svega za sveobuhvatnim oporezivanjem odnosno zalagao se za univerzalnost poreza što znači da na obvezu plaćanja poreza kao i na visinu poreznog opterećenja ne smiju utjecati razlike među građanima. Pritom se misli na klasne razlike, staleške razlike, spolne razlike, vjerska uvjerenja, politička uvjerenja, bračno stanje i slično. Suvremene su države u svoje ustave uključile i odredbu po kojoj su svi građani jednaki pred zakonima te države neovisno o razlikama koje ih karakteriziraju. Ta se jednakost između ostalog odnosi i na izvršenje porezne obveze.

Ustav Hrvatske⁷¹ u nekoliko članaka regulira gore navedenu materiju. Među najbitnijima možemo navesti članak 3. koji kaže da sloboda, jednakost, nacionalna ravnopravnost i ravnopravnost spolova, mirotvorstvo, socijalna pravda, poštivanje prava čovjeka, nepovredivost vlasništva, očuvanje prirode i čovjekova okoliša, vladavina prava i demokratski višestranački sustav najviše su vrednote ustavnog poretka Republike Hrvatske i temelj za tumačenje Ustava. Ne smije se zanemariti niti članak 14. prema kojem svatko u Republici Hrvatskoj ima prava i slobode, neovisno o njegovoj rasi, boji kože, spolu, jeziku, vjeri, političkom ili drugom uvjerenju, nacionalnom ili socijalnom podrijetlu, imovini, rođenju, naobrazbi, društvenom položaju ili drugim osobinama. Svi su pred zakonom jednaki.

Za problematiku oporezivanja neizostavan je i najbitniji članak 51. prema kojem je svatko dužan sudjelovati u podmirenju javnih troškova, u skladu sa svojim gospodarskim mogućnostima, a porezni se sustav temelji na načelima jednakosti i pravednosti. Ovaj članak predstavlja i svojevršno opravdanje uvođenja poreza u fiskalni sustav RH, a iz njegovog je sadržaja vidljivo da je usko povezan s kanonima Adama Smitha koji predstavljaju osnovne principe kojih se valja držati prilikom ustrojavanja bilo kojeg poreznog sustava. Iz navedenog se vidi da Republika Hrvatska proklamira vrijednosti koje se odnose na sve građane, a ne samo na državljane RH.

Primjena načela opće porezne obveze podrazumijeva da se oporezivanje odnosi na rezidente i na nerezidente određene države. Teoretski promatrano prilikom utvrđivanja obuhvata porezne obveze ravnano se s obzirom na teritorijalnu dimenziju predmetnog obuhvata porezne obveze i određivanja poreznog dobra vodeći se kroz primjenu s dva temeljna načela - načelom svjetskog dohotka⁷² i načelom izvora⁷³, odnosno kombiniramo poreznog obveznika i porezno dobro. Ukratko, ako su porezni obveznici definirani primjenom načela fiskalne rezidentnosti, oporezivi dohodak se također u pravili utvrđuje primjenom načela svjetskog dohotka, odnosno

⁷¹ Ustav RH, NN br. 56/1990, 135/1997, 113/2000, 28/2001, 76/2010

⁷² Prema načelu svjetskog dohotka (worldwide income) oporezivi dohodak čini dohodak poreznog obveznika ostvaren i u državi koja provodi oporezivanje i u inozemstvu. Ovo se načelo poistovjećuje i s načelom teritorijalno neograničenog obuhvata.

⁷³ Prema načelu izvora oporezivi dohodak čini dohodak koji potječe iz države koja provodi oporezivanje ili je ostvaren u toj državi. Ovdje zapravo riječ o primjeni načela teritorijalnosti prema kojem država može oporezivati samo ona porezna dobra koja su ostvarena na njenom teritoriju. U suprotnom bi došlo do narušavanja fiskalne suverenosti porezne vlasti druge države.

dohodak koji porezni obveznik-rezident ostvari u zemlji svoje fiskalne rezidentnosti i u inozemstvu.⁷⁴ Na taj je način povezano načelo rezidentnosti i načelo svjetskog dohotka te oblikovana neograničena porezna obveza poreznog obveznika. Za ovaj se pristup određivanju porezne obveze odlučio veći broj kako razvijenih tako i zemalja u razvoju. Republika Hrvatska također primjenjuje ovaj način utvrđivanja porezne obveze prilikom utvrđivanja poreza na dohodak pa tako poreznu osnovicu poreza na dohodak rezidenta RH predstavlja dohodak koji rezident ostvari u RH i u inozemstvu.

Kao vrstu dopunskog načela načelu neograničene porezne obveze možemo navesti načelo ograničene porezne obveze pri čemu dolazi do povezivanja načela fiskalne nerezidentnosti i načela izvora, odnosno govorimo o vezanosti dohotka za teritorij određene države koji je ostvario nerezident na području te države. Ovo je načelo također našlo svoje mjesto i u poreznom sustavu RH, gdje se kad je u pitanju oporezivanje dohotka navodi da inozemni porezni obveznici plaćaju porez samo na dohodak koji je ostvaren na teritoriju RH.

Od načela opće porezne obveze često se, naime, odstupa u praksi s opravdanjem da porezi trebaju zadovoljiti i određene socijalne ciljeve. Od oporezivanja se izuzimaju oni građani čija ekonomska snaga ne prelazi egzistencijalni minimum. To se odnosi na neposredne poreze koji se svojim karakterom mogu prilagoditi socijalnim ciljevima i načelima oporezivanja. Pritom na umu trebamo imati prvenstveno porez na dohodak.

I pravnici i ekonomisti kod određivanja gospodarske snage, iako raznim putevima, dolaze do istih stajališta. I jedni i drugi, naime, ističu, da se porezna osnovica poreza na dohodak mora umanjiti za izdatke neophodne za osiguranje minimalnih egzistencijskih troškova.⁷⁵

Oslobađa se od oporezivanja dio dohotka koji poreznom obvezniku služi za podmirenje njegovih egzistencijalnih potreba, a koji se uobičajeno naziva egzistencijalni minimum. Musgrave smatra da bi egzistencijalni minimum trebalo shvaćati kao civilizacijsko-kulturni određeni pojam, i zato bi ga trebalo uvećavati s porastom općeg životnog standarda.⁷⁶ Također navodi da se pri određivanju te olakšice može koristiti razina ispod koje bi se smatralo da je porezni obveznik u bijedi.⁷⁷ Međutim tijekom vremena, pojam egzistencijskog minimuma dosta se iskrivio, s obzirom na činjenicu da iznosi koji su propisani u pravilu ne mogu zadovoljiti osnovne životne potrebe pojedinca. Posebno je zanimljiva situacija kad se u obzir uzme jedna obitelj. Nameće se pitanje mogu li iznosi (a pri tome se misli na osnovni osobni odbitak uvećan za ostale osobne odbitke za uzdržavane članove obitelji) biti dostatni za pokriće osnovnih troškova te obitelji s obzirom na činjenicu da su navike kao i potrebe ljudi različite. To znači da je i potrošnja ne samo pojedinca, već i obitelji uistinu različita, što bi se da bi se zadovoljilo načelo pravednosti u punom smislu te riječi trebalo uzeti u obzir iako je to u provedbi nemoguće.⁷⁸

⁷⁴ Jelčić, B. i dr., op.cit. str. 175.

⁷⁵ Lončarić-Horvat, O., Pravedna i socijalna porezna država?, Znanstveni skup Uloga države u socio-ekonomskom razvoju nacionalnog gospodarstva, Zbornik radova u povodu 80. godišnjice života prof. emeritusa Božidara Jelčića, Visoka poslovna škola Libertas Zagreb, Zagreb, 2010., str. 189.

⁷⁶ Musgrave, R.; Musgrave, P.: Javne financije u teoriji i praksi, IJF, 1993., str. 243.

⁷⁷ Ibid., str. 377.

⁷⁸ Kao primjer možemo uzeti odnos sindikalne košarice (koja se računa na bazi četveročlane obitelji) i egzistencionalnog minimuma prema Zakonu o porezu na dohodak. Posljednji podaci o sindikalnoj košarici mogu se naći za kolovoz 2011. godine kad je sindikalna košarica iznosila 6.690,00 kuna. Osnovni osobni odbitak u 2011. godini iznosio je 1.800,00 kuna. Ako u pitanju imamo četveročlanu obitelj, egzistencionalni minimum za tu obitelj mjesečno bi iznosio 4.860,00 kuna pa je na prvi pogled vidljivo u čemu je problem. Problem je u manjku od

Kad je u pitanju izuzimanje egzistencijskog minimuma od oporezivanja, možemo naići na još jedan zahtjev. Mnogi teoretičari smatraju da osobama koje ne raspolažu ekonomskom snagom određene visine koja se predviđa kao egzistencijalni minimum i izuzeta je od oporezivanja, država osigura tu ekonomsku snagu na način da se iz javnih prihoda izdvoji dio novčanih sredstava do utvrđene visine. Ova se vrsta pomoći socijalno ugroženima naziva negativno oporezivanje. Negativnim se oporezivanjem želi na osnovi objektivnih kriterija povećati dohodak svake osobe do određene visine koja se smatra granicom siromaštva.⁷⁹ Iznos sredstava koji će država staviti na raspolaganje pojedincima može ovisiti o brojnim faktorima kao što su visina njihova dohotka, broj članova njihove obitelji i utvrđeni zajamčeni dohodak. Kod negativnog se oporezivanja naime iskorištavaju mogućnosti za povećanje niže ekonomske snage približavajući je na taj način višoj.⁸⁰

2.1.2. Načelo ravnopravnosti u oporezivanju

Jedan od osnovnih zadataka i ciljeva koji se stavljaju pred poreze jest taj da porezni teret mora biti ravnopravno raspoređen na sve porezne obveznike, odnosno da porezi moraju biti pravedni. U teoriji i u praksi mogu se naći brojna rješenja koja ne moraju istovremeno biti međusobno usklađena, ali činjenica je da je pojam pravednosti izuzetno apstraktan te ga je izuzetno teško definirati, a kamoli ostvariti.

Tako se situacija može sagledati i iz drugog kuta gledišta, a pitanje o pravednosti preformulirati tako da glasi-može li i nejednakost biti pravedna. Jednakost se u današnje vrijeme smatra jednom od značajnijih odrednica pravne države. Dok je nejednakost koja je uvjetovana prirodnim čimbenicima, u pravilu, prihvaćena kao datost, nejednakost u postupcima ljudi ili prema ljudima koja je rezultat djelovanja tržišnih zakonitosti, ali i države, oduvijek je bila predmetom rasprave i kritika.⁸¹

Razlika u visini dohodka kod građana motivira i povećava spremnost na kvalitetniji i intenzivniji rad, na veće investicijske i poduzetničke pothvate što za rezultat ima poticanje gospodarskog rasta koji uz sebe nužno kao posljedicu veže povećanje «blagostanja» za sve građane, bez obzira na njihovo sudjelovanje u raspodjeli dohotka. Što je gospodarski rast veći, to je tolerancija onih s manjim dohotcima također veća, iz čega se može izvući zaključak da su razlike u dohotcima nužne.⁸²

Izuzetno veliku ulogu u poimanju nejednakosti i pravednosti igra pojam socijalne mobilnosti odnosno vertikalne pokretljivosti. Socijalna se mobilnost odnosi na mogućnost pojedinca da pojačanim naporima napreduje u karijeri i svom položaju, odnosno da u izvjesnim slučajevima demotivacije dođe do nazadovanja. Svako je napredovanje u pravilu osim uz društveni položaj i status pojedinca u pravilu vezano i uz povećanje dohotka, dok nazadovanje rezultira padom na društvenoj ljestvici uz neizostavno smanjenje dohotka. Istraživanja su pokazala da što je socijalna mobilnost veća, to su građani s manjim dohotkom tolerantniji prema razlikama u raspodjeli dohotka.⁸³

1.830,00 kuna koji nedostaju da bi se dostigao iznos sindikalne košarice. Također je važno za naglasiti da je u pojedinim gradovima iznos sindikalne košarice znatno viši što također stvara veliki socijalni jaz.

⁷⁹ Jelčić, Ba., op.cit., str. 65.

⁸⁰ Jelčić, Ba., op. cit., str. 55.

⁸¹ Schmidt, K., Može li nejednakost biti pravedna?, Financijska praksa 4/94, IJF, Zagreb 1994., str. 427.

⁸² Ibid., str. 429.

⁸³ Pritom se pretpostavlja da razlike među dohotcima ne smiju biti prevelike.

Država socijalnu mobilnost može poboljšati i primjerenom poreznom politikom, koja se ne odnosi samo na uvođenje novih poreznih oslobođenja i olakšica već i na porezno rasterećenje rasta dohotka pravilnim manipuliranjem poreznim stopama. Dužnost države jest razviti pravedniju raspodjelu poreznog tereta, tj. plaćanje prema ekonomskoj snazi i racionalno trošenje prikupljenih sredstava, a s druge strane, dužnost je svakog poreznog obveznika snositi taj pravedan dio javnih troškova, u skladu s gospodarskim mogućnostima.⁸⁴

Hrvatski pozitivno pravni sustav poreze opravdava člankom 51. Ustava RH koji navodi da su svi dužni sudjelovati u podmirenju javnih troškova u skladu sa svojim mogućnostima te da se porezni sustav temelji na načelima pravednosti i jednakosti. Pojam pravednosti teško je definirati s obzirom na apstraktnost njegove prirode. Povijest nam je pokazala da se pojam pravednosti protekom vremena izuzetno mijenja te tako svaka povijesna epoha ima svoje viđenje pravednosti. Samim time nemoguće je odrediti opću definiciju pojma koji stalno izmiče. Stoga na pitanje je li neki porez pravedan ili nepravedan nema odgovora koji bi se temeljio na nekim općeprihvaćenim načelima. Ne smije se zaboraviti da se pojam pravednosti ne smije vezati samo uz financijsko shvaćanje pravednosti, već da je u pitanju puno dublja problematika koja se treba promatrati i s gledišta etike.

Porezni praktičari, pak, bez obzira jesu li pravnici ili ekonomisti, pitanju pravednosti poreza ne pridaju gotovo nikakvo značenje. Oni naime svaki porez koji ostvaruje željeni i predviđeni ekonomski učinak, smatraju pravednim.⁸⁵ Međutim, većina se financijskih teoretičara, bili oni pravnici ili ekonomisti, slaže da se načelo pravednosti pokušava provesti u djelo upravo primjenom progresivnih stopa poreza na dohodak. Upravo je porez na dohodak instrument porezne politike koji uz neizostavni fiskalni cilj ima i još jedan puno važniji cilj socijalne prirode-ublažavanje regresivnosti poreza na dodanu vrijednost.

Istraživanja o poreznoj pravednosti pokazuju da je interes građana za ta pitanja sve manji. Tako se klasičan pojam porezna pravednost s područja raspodjele poreznog tereta sve više prebacuje na brigu o tome kako će se potrošiti porezni prihodi. Razumljivo je smanjenje interesa za načelo pravednosti, jer je građanima još uvijek porezni sustav kao takav nejasan, plaćanje poreza apstraktno, a informiranost o javnoj potrošnji (trošenju poreznih prihoda) postaje sve važniji prostor interesa javnosti.

Pitanje pravednosti poreza nije povezano s nekim posebnim strukturnim načelom koje bi vrijedilo samo za poreze. Osnovni i prvenstveni cilj poreza, koji se postiže svakom naplatom poreza, je osigurati državi financijska sredstva za pokriće državnih rashoda. Međutim, sve se češće ističe, da bi taj cilj poreza svoje mjesto trebao ustupiti drugom, jednako tako važnom cilju, tj. pravednoj raspodjeli poreznog tereta.⁸⁶ Prvo, pojam porezne pravednosti je vremenski determiniran i on u prvom redu ovisi o ciljevima koji se postavljaju pred porezni sustav odnosno pred njegovu reformu. Drugo, pojam porezne pravednosti determiniran je jednim dijelom i sa stanovišta grupnog interesa. Ono što na primjer poslodavci smatraju pravednim, vjerojatno neće tako biti ocijenjeno i sa stajališta posloprimaca.⁸⁷

⁸⁴ Perić, Z., Osvrt na najnovije izmjene i dopune Zakona o porezu na dohodak: raspodjela poreznog tereta, Zbornik radova u povodu 80. godišnjice života prof. emeritusa Božidara Jelčića, Visoka poslovna škola Libertas Zagreb, Zagreb, 2010., str. 309.

⁸⁵ Lončarić-Horvat, O., op.cit., str. 182.

⁸⁶ Lončarić-Horvat, O., op. cit., str. 187

⁸⁷ Šimović, J., „Načelo porezne pravednosti i novi hrvatski porezni sustav“, Računovodstvo i financije br.4, travanj 1995., str.48.

Financijska teorija je pojam pravednosti najčešće tumačila u skladu s dva načela: načelu korisnosti i načelu porezne snage. Ta načela prije svega koriste ekonomisti u pokušaju opravdanja i ostvarenja racionalnog poreznog sustava. Srazmjern raspored poreznog tereta (u skladu s individualnom poreznom snagom) proizlazi iz cjelovitog poreznog sustava. Dakako, najvažnija uloga pripada oporezivanju dohotka od nesamostalnog rada, ali on obuhvaća i druge vrste dohodaka pa i odgovor na pitanje koliki dio dohotka troši, a koliki šteti.

2.1.2.1. Načelo korisnosti

Načelo korisnosti istovremeno obuhvaća prihodnu i rashodnu stranu javnog sektora pri čemu se posebna pažnja daje racionalnom trošenju javnih prihoda, konkretno poreza na konkretne javne rashode što je u skladu s koristi koju porezni obveznik dobiva od javnog sektora. Na taj se način izravno utječe na ionako velik otpor poreznih obveznika pri plaćanju poreza apelirajući na njihov osjećaj moralnosti. Sama korist od plaćanja poreza predstavlja određenu vrstu ekvivalencije koju porezni obveznik dobije za plaćeni porez. Ovo načelo možemo u potpunosti primijeniti kad pričamo o destiniranim porezima. Međutim, suvremena država ne počiva na destiniranim porezima, već na porezima koji su prihodi opće naknade. Vrlo su rijetki destinirani porezi, do te mjere da su samo određene trošarine i to u određenoj mjeri namijenjene nekim drugim, a ne isključivo fiskalnim ciljevima.⁸⁸

2.1.2.2. Načelo porezne snage

Porezni sustavi u najvećoj mjeri prihvaćaju poreznu snagu (poreznu sposobnost) kao prevladavajuće načelo porezne pravednosti. Ovo načelo polazi od pretpostavke da su ukupni javni rashodi zadani i od svakog poreznog obveznika se zahtijeva da pridonosi njihovom zadovoljavanju ovisno o visini svoje ekonomske snage.⁸⁹ Oporezivanje prema poreznoj snazi sadržava u sebi dva vrlo važna zahtjeva: zahtjev horizontalne jednakosti prema kojem porezni obveznici s jednakim fiskalnim kapacitetom trebaju snositi isti porezni teret te zahtjev vertikalne jednakosti prema kojem porezni obveznici s većom poreznom snagom trebaju snositi veći porezni teret.

Doc. dr. sc. Emina Jerković

Obrazovanje:

- Dr. sc. pravnih znanosti, 2014., Sveučilište u Zagrebu, Pravni fakultet Zagreb
- - Dipl. pravnik, 2006., Sveučilište J.J. Strossmayera, Pravni fakultet Osijek



Radno iskustvo:

- 2016. – docentica na Katedri financijskih znanosti na Pravnom fakultetu u Osijeku, Sveučilište J. J. Strossmayera
- 2014. - viša asistentica -poslijedoktorandica na Katedri financijskih znanosti na Pravnom fakultetu u Osijeku, Sveučilište J. J. Strossmayera
- 2007. - asistentica na Katedri financijskih znanosti na Pravnom fakultetu u Osijeku, Sveučilište J. J. Strossmayera

Dodatno obrazovanje i usavršavanje:

- 2014.- Lawyer Linguist-stručno usavršavanje unutar programa cjeloživotnog obrazovanja za pravnike-lingviste na Pravnom fakultetu u Osijeku. (engleski, njemački, francuski jezik).
- 2012.- pedagoško-psihološka i didaktičko-metodička izobrazba na Učiteljskom fakultetu u Osijeku.
- 2010. - CEE Vienna Tax Law Summer School na Institutu za austrijsko i međunarodno porezno pravo na Sveučilištu u Beču u Austriji (Institute for Austrian and International Tax Law at WU, Austria)

Projekti:

- IPA projekti prekograničnog programa Hrvatska- Mađarska 2007-2013: 2012. - 2013. "DUNICOP - Deepening UNiversity Cooperation Osijek-Pécs". 2011 - 2012 - "SUNICOP - Strengthening UNiversity Cooperation Osijek-Pécs", 2010 – 2011 - "EUNICOP - <<Cross- border and EU legal issues: Hungary – Croatia"
- Europejizacija hrvatske lokalne i regionalne samouprave, 2007.

⁸⁸ Npr. poseban porez (trošarina) na naftne derivate, poseban porez na duhanske proizvode.

⁸⁹ Ibid, str. 49.

Također, važno je napomenuti da nije svejedno je li ekonomska snaga poreznog obveznika rezultat njegova vlastitog rada, nasljeđivanja, imovine, uporabe tuđe radne snage, kapitala i sl. Upravo je zato pravedno oporezivanje ono koje će se različito odnositi prema pojedinim segmentima koji formiraju ukupnost ekonomske snage poreznog obveznika. Porezni će obveznik s pravom posumnjati u pravednost onog sustava oporezivanja koji u sebi nije ugradio čak i vrlo precizan i fino razrađen mehanizam diferenciranja izvora, tj. načina stjecanja dohotka, imovine ili prihoda od imovine - odnosno ukupne mase materijalnih dobara koja čine nečiju ekonomsku snagu.⁹⁰ Pritom treba voditi računa da ne dođe do velikih promjena u socijalnim odnosima između poreznih obveznika odnosno treba li i smije li se uopće putem oporezivanja intervenirati u ekonomsku snagu takvim intenzitetom koji za posljedicu ima nove socijalne odnose i poredak između građana, odnosno poreznih obveznika.

3. VRSTE DOHOTKA U RH

Dohodak koji se oporezuje prema izvoru dohotka jest:

1. dohodak od nesamostalnog rada,
2. dohodak od samostalne djelatnosti,
3. dohodak od imovine i imovinskih prava,
4. dohodak od kapitala,
5. dohodak od osiguranja,
6. drugi dohodak.

Osnovica poreza na dohodak kod oporezivanja poreza na dohodak od nesamostalnog rada i dohotka od samostalne djelatnosti podijeljena je na 2 porezna razreda. Pri oporezivanju se koriste 2 porezne stope (24%, 36%).

3.1. Dohodak od nesamostalnog rada

Udio poreza na dohodak od nesamostalnog rada u porezu na dohodak izuzetno je velik. Ovisno o godini može iznositi i više od 80% što ne smije čuditi s obzirom na činjenicu da pretežan broj obveznika poreza na dohodak čine zaposlene osobe.

Dohodak od nesamostalnog rada razlika je između primitaka priteklih u poreznom razdoblju i izdataka nastalih u istom razdoblju.

Nesamostalnim radom smatra se svaki odnos između poslodavca⁹¹ i posloprimca u kojem je posloprimac obavezan raditi po uputama poslodavca.⁹² Umirovljenici se oporezuju kao posloprimci.

Bitna obilježja nesamostalnog rada su:

- ne postoji nikakav poslovni rizik za posloprimca, posloprimac ulaže u poslovni proces samo svoj fizički ili umni rad,

⁹⁰ Jelčić, Ba.; op. cit., str. 84.

⁹¹ Prema Zakonu o radu (NN 149/2009, 61/2011, 82/2012, 73/2013) poslodavac je fizička ili pravna osoba za koju radnik u radnom odnosu obavlja određene poslove. Zakon o doprinosima za obvezna osiguranja (NN 147/2002, 175/2003, 177/2004, 84/2008) poslodavca definira kao osobu za koju radnik u radnom odnosu obavlja određene poslove i s te je osnove obveznik doprinosa te obveznik obračunavanja i plaćanja doprinosa.

⁹² Jelčić, B. i dr., op. cit., str.302.

- poslodavac u pravilu određuje vrstu, mjesto i vrijeme rada,
- posloprimac je obavezan raditi s određenim učinkom, ali ne i s određenim uspjehom,
- unaprijed se utvrđuje visina isplate (plaće) koja je u pravilu vezana za radno vrijeme,
- dogovara se u pravilu trajanje rada posloprimca na neodređeno vrijeme, a samo iznimno na određeno vrijeme,
- poslodavac preuzima na svoj teret izdatke koji posloprimcu nastaju u radu ili obavljanju poslova (dnevnice, putni troškovi, terenski dodatak, naknada za odvojeni život i slično),
- poslodavac stavlja posloprimcu na raspolaganje sredstva rada (radni prostor i opremu),
- poslodavac isplaćuje naknadu plaće posloprimci za vrijeme kad ovaj ne radi zbog bolovanja, godišnjeg odmora, slobodnih dana i slično.⁹³

3.2. Dohodak od samostalne djelatnosti

Dohotkom od samostalne djelatnosti smatra se dohodak od obrta, dohodak od slobodnih zanimanja, dohodak od poljoprivrede i šumarstva⁹⁴, te dohodak od drugih samostalnih djelatnosti koje nisu osnovna djelatnost, a obavljaju se povremeno radi ostvarivanja dohotka (npr. članovi nadzornih odbora, upravnih vijeća, skupština, predstavničkih i izvršnih tijela državne vlasti te povremene autorske djelatnosti znanstvenika, umjetnika i stručnjaka). Djelatnostima slobodnih zanimanja osobito se smatraju:

1. samostalna djelatnost zdravstvenih djelatnika, veterinarara, odvjetnika, javnih bilježnika, revizora, inženjera, arhitekata, poreznih savjetnika, stečajnih upravitelja, tumača, prevoditelja, turističkih djelatnika i druge slične djelatnosti,
2. samostalna djelatnost znanstvenika, književnika, izumitelja i druge slične djelatnosti,
3. samostalna predavačka djelatnost, odgojna djelatnost i druge slične djelatnosti,
4. samostalna djelatnost novinara, umjetnika i sportaša.

Porezni obveznici koji obavljaju samostalnu djelatnost dužni su upisati se u registar poreznih obveznika poreza na dohodak i utvrđivati dohodak na temelju podataka iz poslovnih knjiga i evidencija.⁹⁵

4. POREZNE STOPE

Progresivno oporezivanje počiva na činjenici, da onaj tko ima veći dohodak za plaćanje poreza može odvojiti veći njegov dio. Onaj pak čiji je dohodak manji treba platiti manji porez. Dakle osobe s različitom poreznom snagom trebaju platiti različite iznose poreza – vertikalna pravednost poreza⁹⁶.

Najnovijim promjenama u sustavu oporezivanja dohotka promjenjen je broj poreznih razreda sa tri na dva, a time automatski i raspon primanja na koje se odnosi pojedina porezna stopa te

⁹³ Jelčić, B. i dr., op. cit., str. 303.

⁹⁴ Fizičke osobe su po osnovi djelatnosti poljoprivrede i šumarstva obveznici poreza na dohodak, ako su po toj osnovi obveznici poreza na dodanu vrijednost prema posebnom zakonu ako po toj osnovi u poreznom razdoblju ostvare ukupni godišnji primitak veći od 35% iznosa propisanog za obvezni ulazak u sustav poreza na dodanu vrijednost prema Zakonu o porezu na dodanu vrijednost te ako ostvaruju poticaje na način i pod uvjetima propisanim posebnim zakonima.

⁹⁵ Poslovne knjige i evidencije su knjiga primitaka i izdataka, popis dugotrajne imovine, knjiga prometa i evidencija o tražbinama i obvezama.

⁹⁶ Cf. *ibid.*, p. 192.

visinu poreznih stopa. Suprotnost tom konceptu predstavlja flat tax gdje se svima bez obzira na visinu prihoda obračunava jednaka porezna stopa (društveno najnepravedniji).⁹⁷

Jedan od ciljeva porezne politike jest postići pravednost u oporezivanju. Kad je u pitanju porez na dohodak, pogotovo kad su u pitanju dohodak od nesamostalnog rada i dohodak od samostalne djelatnosti, ta se pravednost u pravilu veže za oporezivanje dohotka primjenom progresivne porezne stope, odnosno progresivnih stopa pri čemu bi optimalna situacija pretpostavljala postojanje većeg broja stopa sa što blažim padom između stopa. Porezni obveznik s obzirom na visinu ostvarenog dohotka, odnosno preciznije s obzirom na poreznu osnovicu ulazi u određeni porezni razred gdje mu se dohodak oporezuje određenom poreznom stopom. To automatski dovodi do ravnomjernijeg rasporeda poreznog opterećenja, odnosno porezni obveznici koji ostvaruju niži dohodak ulazili bi u niže porezne razrede te bi plaćali porez primjenom nižih poreznih stopa, a porezni obveznici koji ostvaruju viši dohodak ulazili bi u više porezne razrede te bi plaćali porez po višim poreznim stopama. Trenutni sustav oporezivanja dohotka pretpostavlja dva porezna razreda i dvije porezne stope i dalje progresivne i tranširane mada bi o progresiji sad bilo govora s obzirom da su u pitanju samo dva porezna razreda.

Porezna stopa	Mjesečna osnovica (HRK)
24%	- 17.500,00
36%	17.500,01 -

Tablica 7. Porezne stope od 1.1.2017.

5. NEOPOREZIVI DIO DOHOTKA

I pravnici i ekonomisti kod određivanja gospodarske snage, iako raznim putevima, dolaze do istih stajališta. I jedni i drugi, naime, ističu, da se porezna osnovica poreza na dohodak mora umanjiti za izdatke neophodne za osiguranje minimalnih egzistencijskih troškova.⁹⁸

Zakon je također predvidio da se pri oporezivanju od ukupnog dohotka odbija neoporezivi dio dohotka koji je obuhvaćao osnovni osobni odbitak uvećan za ostale odbitke koji se odnose na uzdržavanog supružnika, djecu, invalidnog člana uže obitelji. Važno je za napomenuti da se neoporezivi dio dohotka, odnosno osnovni osobni odbitak mogao uvećati za ostale odbitke za uzdržavanog supružnika, djecu, invalidnog člana uže obitelji u iznosima koji bi trebali predstavljati i osiguravati egzistencijalni minimum, iako realno gledajući to nisu bili. Međutim važno je za naglasiti da je RH ipak prepoznala važnost osiguravanja socijalne sigurnosti, odnosno i samog egzistencijalnog minimuma (ma o kojem se iznosu radilo) što se za neke države, konkretno naše susjedne države ne može reći.

Od 1.1.2017. koriste se novi koeficijenti i nova vrijednost osnovice za izračun osobnog odbitka. Osnovni osobni odbitak (koeficijent 1) je 3.800,00 kn, a odbici za ostale olakšice računaju se kao umnožak faktora osobnog odbitka i osnovice od 2.500,00 kn (iznos neto minimalne plaće).

⁹⁷ Perić, Z., op. cit., str. 302.

⁹⁸ Lončarić-Horvat, O., op. cit. p. 189

Osobni odbitak	Faktor osobnog odbitka	Mjesečna svota osobnog odbitka (kn)
Osnovni osobni odbitak	1,00	3.800,00
Uzdržavani član (supružnici, roditelji supružnika, unuci, bake i djedovi)	0,70	1.750,00
Prvo dijete	0,70	1.750,00
Drugo dijete	1,00	2.500,00
Treće dijete	1,40	3.500,00
Četvrto dijete	1,90	4.750,00
Peto dijete	2,50	6.250,00
Za svako se daljnje dijete faktor povećava 0,8; 0,9, itd.		
Za djelomičnu invalidnost	0,40	1.000,00
Za 100% invalidnost	1,50	3.750,00
Umirovljenici		Visina mirovine

Tablica 9. Neoporezivi dio dohotka

Osnovni je osobni odbitak u hrvatskom poreznom zakonodavstvu bitan iz puno razloga. Na temelju njega izračunavaju se ne samo ostali osobni odbici, već se određivao i sustav poreznih razreda koji je u direktnoj povezanosti s primjenom poreznih stopa. Zato je od presudne važnosti dobro ocijeniti visinu osnovnog osobnog odbitka koji kao što je ranije rečeno predstavlja i egzistencijski minimum, koji je uvjetno rečeno upitno izvediv u praksi s obzirom na današnje uvjete života i životne potrebe.

6. ZAKLJUČAK

Porez na dohodak jedan je od temeljnih poreznih oblika kojim se može utjecati na pravedniju raspodjelu dohotka, iako njegovo samo plaćanje za poreznog obveznika uvijek predstavlja određeni teret. Upravo zato svi suvremeni porezni sustavi nastoje ostvariti načelo pravednosti prilikom oporezivanja. Međutim, oporezivanje će biti pravedno ako se zadovolji zahtjev općosti u oporezivanju i zahtjev za ravnomjernošću u rasporedu poreznog tereta.⁹⁹

U trenutnom bi sustavu oporezivanja dohotka u Republici Hrvatskoj trebalo učiniti stanovite korekcije koje se prije svega tiču neoporezivog dijela dohotka, poreznih stopa, poreznih razreda, uz neizbježnu i detaljnu analizu cjelokupnog sustava kojom bi se trebala utvrditi svrha svakog pojedinog elementa, pri čemu bi se trebalo odvojiti potrebne od nepotrebnih elemenata. Jedan od većih problema jest što je jednom uvedenu poreznu olakšicu teško ukinuti, pogotovo ako su uz nju vezane političke konotacije te je ostvaruje veliki broj poreznih obveznika – potencijalnih glasača, bez obzira što je za postojanje primjene takve olakšice s vremenom prestao postojati opravdani razlog. Važno je naglasiti da je u RH prepoznat trend ukidanja olakšica što je vidljivo iz porezne reforme poreza na dohodak iz 2010. godine kad je broj olakšica uočljivo reduciran¹⁰⁰ što je posljedično rezultiralo znatno smanjenim brojem

⁹⁹ Jelčić, Ba., Jelčić, Bo., Pravednost – osnovno načelo poreznih sustava suvremenih država, RRIF, br. 10, Zagreb, 1997., str. 74.

¹⁰⁰ Promjene iz 2010. godine prvenstveno su se odnosile na olakšice vezane uz zdravstvene usluge, stambene potrebe, uplaćene premije osiguranja te investicijsko održavanje.

podnesenih poreznih prijava te je automatski smanjen i povrat poreza poreznim obveznicima što je značajno utjecalo na prihode prikupljene porezom na dohodak. Unatoč velikom nezadovoljstvu i otporu poreznih obveznika porezne olakšice nisu vraćene u porezni sustav oporezivanja dohotka.

Sve suvremene zemlje kao osnovnu, odnosno, standardnu olakšicu primjenjuju egzistencijski minimum u vidu neoporezivog dijela dohotka. Kako je egzistencijski minimum ugrađen u sve suvremene porezne sustave kao bitan preduvjet za pravedno oporezivanje, stoga, iznos egzistencijskog minimuma i ne može biti jedinstveno utvrđen svuda i za sva vremena, a svaka ga država uvodi, upravo iz socijalno-političkih razloga.¹⁰¹

Tako je hrvatski porezni sustav kao neoporezivi dio dohotka predvidio osnovni osobni odbitak koji se može uvećati za ostale osnovne odbitke. Važnost ove vrste neoporezivog dijela dohotka očituje se u vidu indirektna progresije. Na razinu progresivnosti utječu razni elementi sustava poreza na dohodak: raspored poreznih stopa, osobni i ostali odbici te umanjenja porezne obveze. Od 1997. – 2004. godine osobnim je odbitkom postignuto prosječno 91% progresivnosti, a rasporedom poreznih stopa 13% progresivnosti. Učinak ostalih odbitaka i umanjenja porezne obveze iznosio je u prosjeku minus 4%, pri čemu negativni predznak znači da su te olakšice smanjivale potencijalnu progresivnost.¹⁰²

Ipak, jedino se progresivnim načinom oporezivanja dohotka može postići horizontalna i vertikalna pravednost u oporezivanju, s time da kroz detaljne analize treba iznaći rješenja da se oporezivanje dohotka uredi tako da bude što više u skladu s načelom pravednosti s obzirom na sadašnju situaciju te sadašnje vrijeme i prostor. S gledišta poreznog obveznika najvažnije je putem zakonske regulative postizanje pravednosti u oporezivanju koja ima izravan učinak na poreznog obveznika i njegovo ekonomsko stanje, dok je primarni interes i cilj države zadovoljiti načelo izdašnosti s kojim će se osigurati priljev novčanih sredstava potrebnih za podmirenje javnih potreba. Ljudi više žele pravedne poreze, nego niže poreze. Oni žele da svatko plaća svoj porez razmjerno svom bogatstvu.¹⁰³ Načelo pravednosti u poreznom sustavu gleda se kroz ostvarivanje kako horizontalne, tako i još važnije vertikalne pravednosti, odnosno, plaćanju poreza prema ekonomskoj snazi što podrazumijeva suvremena financijska znanost, odnosno, porez relativno, tj. u postotku više treba plaćati onaj tko ima više, što je indirektno potvrđeno i čl. 51. Ustava Republike Hrvatske. Ipak, potrebno je naglasiti da optimalna pravednost ne postoji. Svi se zalažemo za pravedne poreze, za pravednu raspodjelu poreznog tereta, ali ne postoji neki objektivizirani kriterij na temelju kojeg se može utvrditi kada je određeni porezni sustav pravedan. Pravednost je ipak relativan pojam koji ovisi o puno čimbenika. Sama progresivna stopa predstavlja preširok pojam da bi nužno i automatski pokrivala ostvarenje načela pravednosti. Bitan je i izbor vrste progresivne stope kojim se pokriva određena razina pravednosti, a pritom mislim na primjenu tranširane progresivne stope.

Porez na dohodak promatran sa socijalnog aspekta treba biti prije svega pravedan, pri čemu se zaista misli na prihvaćanje modela oporezivanja dohotka koji uključuje tri izuzetno važna čimbenika: kombinaciju visine osnovnog osobnog odbitka (uvećanog za ostale osobne odbitke), poreznih razreda i visinu, broj i vrstu stopa.

¹⁰¹ Perić, Z., *Oporezivanje dohotka od nesamostalnog rada*, magistrski rad, Pravni fakultet u Zagrebu, 2006.

¹⁰² Urban, I., *Jedna stopa unutar poreza na dohodak: Utjecaj na raspodjelu poreznog dohotka*, Newsletter IJF-a, 2006., str. 1

¹⁰³ Adams, C. W., *Za dobro i zlo: Utjecaj poreza na kretanje civilizacije*, IJF, Zagreb, 2006., str. 405

LITERATURA

1. Adams, C. W.,(2006) *Za dobro i zlo: Utjecaj poreza na kretanje civilizacije*, IJF, Zagreb,
2. Jelčić, Ba. (1977) *Porezni obveznik i porezna politika*, Sveučilišna naklada Liber, Zagreb
3. Jelčić, Ba., Jelčić, B. (1997) *Pravednost – osnovno načelo poreznih sustava suvremenih država*, RRIF, br. 10, Zagreb,
4. Jelčić, B.; Lončarić-Horvat, O.; Šimović, J.; Arbutina, H.; Mijatović, N. (2008) *Financijsko pravo i financijska znanost*, Narodne novine d.d., Zagreb 2008.
5. Jelčić, B.; Bejaković, P. (2012) *Razvoj i perspektive oporezivanja u Hrvatskoj*, HAZU, Zagreb
6. Kesner-Škreb, M.: *Što s porezima u Hrvatskoj? Porezno opterećenje, oporezivanje dohotka, dobiti i imovine*, Newsletter Instituta za javne financije, br.32.
7. Lončarić-Horvat, O. (2010) *Pravedna i socijalna porezna država?*, Znanstveni skup Uloga države u socio-ekonomskom razvoju nacionalnog gospodarstva, Zbornik radova u povodu 80. godišnjice života prof. emeritusa Božidara Jelčića, Visoka poslovna škola Libertas Zagreb, Zagreb,
8. Musgrave, R.; Musgrave, P. (1993) *Javne financije u teoriji i praksi*, IJF
9. Perić, Z. (2006) *Oporezivanje dohotka od nesamostalnog rada*, magistrarski rad, Pravni fakultet u Zagrebu
10. Perić, Z. (2010) *Osvrt na najnovije izmjene i dopune Zakona o porezu na dohodak: raspodjela poreznog tereta*, Zbornik radova u povodu 80. godišnjice života prof. emeritusa Božidara Jelčića, Visoka poslovna škola Libertas Zagreb,
11. Schmidt, K.(1994) *Može li nejednakost biti pravedna?*, Financijska praksa 4/94, IJF, Zagreb
12. Sindičić, P.(2010) *Načelo pravednosti u poreznom sustavu RH*, Znanstveni skup Uloga države u socio-ekonomskom razvoju nacionalnog gospodarstva, Zbornik radova u povodu 80. godišnjice života prof. emeritusa Božidara Jelčića, Visoka poslovna škola Libertas Zagreb,
13. Šimović, J. (1995) *Načelo porezne pravednosti i novi hrvatski porezni sustav*, Računovodstvo i financije br. 4,
14. Urban, I.(2006) *Jedna stopa unutar poreza na dohodak: Utjecaj na raspodjelu poreznog dohotka*, Newsletter IJF
15. Ustav RH, NN br. 56/1990, 135/1997, 113/2000, 28/2001, 76/2010
16. Zakon o porezu na dohodak, NN 177/2004, 73/2008, 80/2010, 114/2011, 22/2012, 144/2012, 43/2013, 120/2013, 125/2013, 148/2013, 83/2014, 143/2014, 136/2015, 115/2016
17. Zakon o radu (NN 149/2009, 61/2011, 82/2012, 73/2013)
18. Zakon o doprinosima za obvezna osiguranja (NN 147/2002, 175/2003, 177/2004, 84/2008)
19. Opći porezni zakon NN 147/2008, 18/2011, 78/2012, 136/2012, 73/2013, 26/2015
20. Odluka Vlade Republike Hrvatske o potvrđivanju statusa pripadnosti općina trećoj skupini područja posebne državne skrbi Narodne novine, br. 138/02.

FINANCIJSKA PISMENOST STUDENATA NA SVEUČILIŠTU U MOSTARU

FINANCIAL LITERACY OF STUDENTS AT THE UNIVERSITY OF MOSTAR

Sanella Palac¹⁰⁴

Mirela Mabić¹⁰⁵

Damir Lucović¹⁰⁶

Sadržaj: *Iskustveno, većina ljudi financijsku pismenost stječe tek nakon završenog fakultetskog obrazovanja (nakon 25. godine života) jer se pri realizaciji svojih životnih potreba suočava s konkretnim problemima financijske prirode (kredit, štednja, životna osiguranja i sl.). No, svjetska istraživanja ukazuju na nužnost stjecanja financijske pismenosti već od najranijeg obrazovanja i pokazuju izrazito nizak stupanj financijske pismenosti odraslih ljudi. Uz informatičku pismenost, financijska pismenost danas postaje uvjet bez kojega je teško opstati u sve dinamičnijem okruženju.*

U radu su prezentirani rezultati istraživanja financijske pismenosti (percipirana i stvarna financijska znanja i financijske vještine) studenata koji studiraju na Sveučilištu u Mostaru.

Ključne reči: *financijska pismenost, financijsko obrazovanje, studenti, Bosna i Hercegovina*

Abstract: *According to experience, most people become financial literate after they completed college education (age 25+) because during fulfilling their life needs they face specific problems of financial nature (loans, savings, life insurance, etc.). But evidences from around the world point out the necessity of gaining financial literacy from the earliest education and show a significant low level of financial literacy among adults. Today, financial literacy becomes an essential condition for success in an increasingly dynamic environment.*

The paper presents the first results of a survey of financial literacy among students at the University of Mostar.

Key words: *financial literacy, financial education, students, Bosnia and Herzegovina*

1. UVOD

U prethodna dva desetljeća, sve se više u literature te domaćim i inozemnim znanstvenim i empirijskim istraživanjima, spominje pojam „financijska pismenost“ [1, 2]. Radi se o istraživanjima provedenim u razvijenim i tzv. zemljama u razvoju, na različitim skupinama stanovništva, od učenika osnovnih škola, preko tinejdžera pa do odraslih ljudi. Rezultati ukazuju na sve veću važnost tog pojma i na nužnost potrebe financijskog opismenjavanja pojedinaca, kako bi u sve kompleksnijem i dinamičnijem okruženju, izloženi različitim rizicima, među kojima su većina njih financijski rizici, bili sposobni donijeti optimalne financijske odluke. Pojedinci različitih uzrasta svakodnevno su suočeni s donošenjem velikog broja financijskih odluka, upravljanje „džeparcem“, odluke o rješavanju

¹⁰⁴ Faculty of Economics, University of Mostar, Matice hrvatske bb 88 000 Mostar BiH

¹⁰⁵ Faculty of Economics, University of Mostar, Matice hrvatske bb 88 000 Mostar BiH

¹⁰⁶ Faculty of Economics, University of Mostar, Matice hrvatske bb 88 000 Mostar BiH

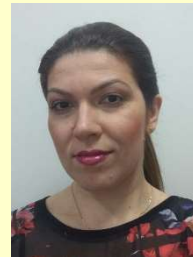
stambenog pitanja ili pak odluke o mirovinskoj štednji. Kako bi oni mogli donositi važne životne odluke, morali bi imati osnovna financijska znanja i sposobnosti vezane uz poznavanje kategorija kao što su: štednja, kamatna stopa, kredit, inflacija i slično. Kao rezultat te činjenice, danas je financijska pismenost globalno prepoznata kao bitna životna vještina.

Financijska pismenost je širok pojam koji uključuje i informacije i ponašanje. Važna je za sve korisnike bez obzira na njihovo bogatstvo i dohodak.

Organizacija za ekonomsku suradnju i razvoj (engl. *Organisation for Economic Cooperation and Development* ili *OECD*) je financijsku pismenost definirala kao “proces u kojem financijski potrošači/ulagači poboljšavaju svoje razumijevanje financijskih proizvoda i koncepata te putem informacija, uputa i/ili objektivnih savjeta razvijaju potrebne vještine i sigurnost kako bi postali svjesniji financijskih rizika i prilika, kako bi mogli donositi utemeljene odluke, kako bi znali gdje se obratiti za pomoć te kako bi poduzimali druge učinkovite mjere za poboljšanje svoje financijske dobrobiti”.

Sanella Palac je zaposlena na Ekonomskom fakultetu Sveučilišta u Mostaru.

Područja interesa:
Poslovna statistika,
Statističke metode u ekonomiji, Kvantitativne financije.



OECD, Odjel za međunarodni razvoj (engl. *UK Department for International Development* ili *DFID*) i Svjetska banka zajedničkim naporima promiču financijsku pismenost u zemljama u razvoju i na tzv. tržištima u nastajanju, zbog izravnog pozitivnog utjecaja kojeg financijska pismenost može imati na pristup financiranju i štednji, što zauzvrat pospješuje životnu sredinu pojedinca, gospodarski rast sustava i smanjenje siromaštva.

Financijsko obrazovanje se odnosi na osnaživanje pojedinaca tako da su bolje opremljeni za analizu različitih financijskih opcija i poduzimanje radnji za ostvarenje svojih ciljeva. Financijska se pismenost odnosi na znanje, stavove i ponašanja prema novcu, odnosno obiteljskim i poslovnim financijama. OECD mjeri financijsku pismenost u različitim zemljama i uspoređuje rezultate. Također uobičajeno je i ponavljanje mjerenja financijske pismenosti u jednoj zemlji u razdoblju 3 do 5 godina kako bi se bilježio nacionalni napredak [3].

Istraživanja pokazuju kako ispitanici (potrošači, investitori) često imaju tendenciju precjenjivanja svojih financijskih znanja i vještina. Dok stvarni podaci govore o jako lošoj općoj razini financijske pismenosti, istovremeno su pojedinci smatrali da znaju više o financijskim pitanjima nego što je to uistinu pokazao njihov odgovor na zadatak. Provedena istraživanja u Australiji, Kanadi, Velikoj Britaniji i SAD-u pokazala su da u područjima financija gdje su ispitanici bili „najsigurniji“ u svoja znanja, nisu bili u stanju riješiti niti osnovne probleme te odgovoriti na najjednostavnija pitanja točno, dakle, veliki je jaz između percipiranog i stvarnog znanja ispitanika.

Nadalje, istraživanja su pokazala kako je razina financijske pismenosti veća kod visoko obrazovanih ljudi i onih s višim dohodcima, ali postoje i ona istraživanja koja pokazuju jednaku razinu nepismenosti visoko obrazovanih i onih manje obrazovanih. Također su različiti rezultati vezano za pismenost muškaraca i žena, pa se u Italiji pokazalo da su žene manje financijski pismene u odnosu na muškarce [4]. Lusardi i suradnici zaključuju kako je financijska pismenost u SAD-u niska, manje od 1/3 mladih posjeduje osnovna znanja o kamatnoj stopi, inflaciji i

diverzifikaciji rizika [1]. Autori navode kako financijska pismenost ovisi o socio-demografskim karakteristikama i financijskoj situaciji obitelji.

OECD je proveo istraživanje financijske pismenosti 15-godišnjaka u 15 zemalja, analizirajući njihova znanja i vještine s novcem u realnim životnim situacijama koje se odnose na financijske probleme i odluke [2]. Istraživanje je pokazalo da je samo 12% od svih ispitanika ostvarilo maksimalan zbroj bodova u upitniku za financijsku pismenost.

Na području Bosne i Hercegovine (Federacija BiH, Republika Srpska i Brčko Distrikt) je 2011. godine za potrebe Svjetske banke napravljeno jedno istraživanje financijske pismenosti na uzorku od približno 1000 rezidenata u dobi od 18 i više godina [5]. Prosječan rezultat od 39.2 boda (od maksimalnih 100) govori o niskoj razini financijske pismenosti u BiH.

Mirela Mabić je zaposlena na Ekonomskom fakultetu Sveučilišta u Mostaru na odjelu Poslovne informatike. Područja njenog interesa: poslovni informacijski sustavi, praktična primjena softvera (aplikacija) i web tehnologija u poslovanju i obrazovanju, kvaliteta obrazovanja, informatička pismenost i poslovna statistika. (Ko)Autor je većeg broja radova na domaćim i međunarodnim skupovima i konferencijama, u zbornicima radova i časopisima.



Kada se govori o financijskoj pismenosti studenata u susjednoj Republici Hrvatskoj je provedeno nekoliko istraživanja [6-9]. Rezultati pokazuju da hrvatski studenti nisu financijski pismeni (u prosjeku 3 točna odgovora od njih 7), ali i da znanstveno usmjerenje studija značajno utječe na financijsku pismenost studenata te da se financijsko znanje studenata ekonomije povećava s vremenom, kao rezultat pozitivnog utjecaja ekonomskog sveučilišnog obrazovanja. Koliko je autorima poznato, na području Bosne i Hercegovine, dosad nije provedeno slično istraživanje, što je bio osnovni motiv za provođenje empirijskog istraživanja. U radu se prezentiraju rezultati ispitivanja financijske pismenosti na dijelu uzorka studenata na Sveučilištu u Mostaru.

2. METODOLOGIJA ISTRAŽIVANJA

Empirijsko istraživanje financijske pismenosti studenata Sveučilišta u Mostaru je započeto u svibnju 2017. godine i trajat će do kraja godine. Za potrebe pisanja rada je uzet uzorak od 160 studenata koji su anketu popunili prvi dan anketiranja. Nakon kontrole anketnih listića isključeno je njih 5. Kao instrument istraživanja je korišten anketni upitnik nastao kao kombinacija OECD upitnika za financijsku pismenost i upitnika kojeg su koristili Lusardi i suradnici, sačinjen od 4 cjeline. Prvu cjelinu čine opća pitanja: spol, dob, studijski ciklus, godina studija i dr. Druge cjeline predstavljaju tri dimenzije financijske pismenosti: znanje, stavove i uvjerenja te ponašanje i namjere. Dimenzija znanje je ispitivana kroz 10 pitanja s ponuđenim odgovorima, dimenzija stavovi i uvjerenja kroz 12 tvrdnji, a dimenzija ponašanje i namjere kroz 10 tvrdnji i 3 pitanja. Pitanja su kreirana u formi zatvorenih pitanja, a za ispitivanje stavova korišten je set tvrdnji koje su studenti ocjenjivali od 1 do 5 (Likertova petostupanjska skala pri čemu ocjena 1 znači *nikako se ne slažem*, a ocjena 5 *u potpunosti se slažem*).

Nad podacima je provedena deskriptivna statistička analiza u programu SPSS for Windows (verzija 17.0, SPSS Inc. Chicago, Illinois, SAD) te Microsoft Office Excel 2007. Rezultati su

iskazani kao broj i udio (%) te aritmetička sredina (M), standardna devijacija (SD) i dominantna vrijednost (D).

Karakteristike uzorka

U uzorku prevladavaju žene (60,6% vs. 39,4%), skoro 90% studenata ima do 23 godine, samo 11,9% čine studenti stariji od 23 godina. Samo 11,6% su studenti 2. ciklusa (diplomskih studija), dok sve ostalo čine studenti 1. ciklusa (preddiplomskih studija). Većina studenata živi s roditeljima (82,6%), ostali navode da žive samostalno. Analiza prema radnom iskustvu pokazuje da 34,2% studenata nema nikakvog radnog iskustva, dok ostali imaju radno iskustvo bilo da se radi o radnom odnosu na određeno vrijeme, neodređeno ili pak o sezonskim poslovima, stručnim praksama i sl. Mjesečni budžet planira 69% studenata, a od toga ih se 70,1% i drži istoga. Polovina ispitanih studenata navodi da je najviše o upravljanju novcem naučili kod kuće, 40,6% iz vlastitog iskustva upravljanja s novcem, a ostali u školi ili na fakultetu, od prijatelja, iz medija.

Damir Lucović je zaposlen na Ekonomskom fakultetu Sveučilište u Mostaru na odjelu Poslovne informatike.



Područja njegovog interesa su: poslovni informacijski sustavi, praktična primjena softvera (aplikacija) i web tehnologija u poslovanju i obrazovanju, elektorničko poslovanje, računalna sigurnost i mreže, računarstvo u oblaku.

3. REZULTATI

Rezultati istraživanja su organizirani sukladno trima dimenzijama koje su istraživane unutar financijske pismenosti.

Dimenzija: ZNANJE

Kroz 10 pitanja koja imaju samo jedan točan odgovor nastojalo se istražiti koliko studenti znanju o odnosu rizika i prinosa, vrijednosti novca kroz vrijeme, odnosu kamate i glavnice, koliko razumiju inflaciju te znaju li jednostavni kamatni račun. Pitanje koje je dobilo najviše točnih odgovora kao i pitanje koje je dobilo najmanje točnih odgovora se odnosilo na jednostavni kamatni račun.

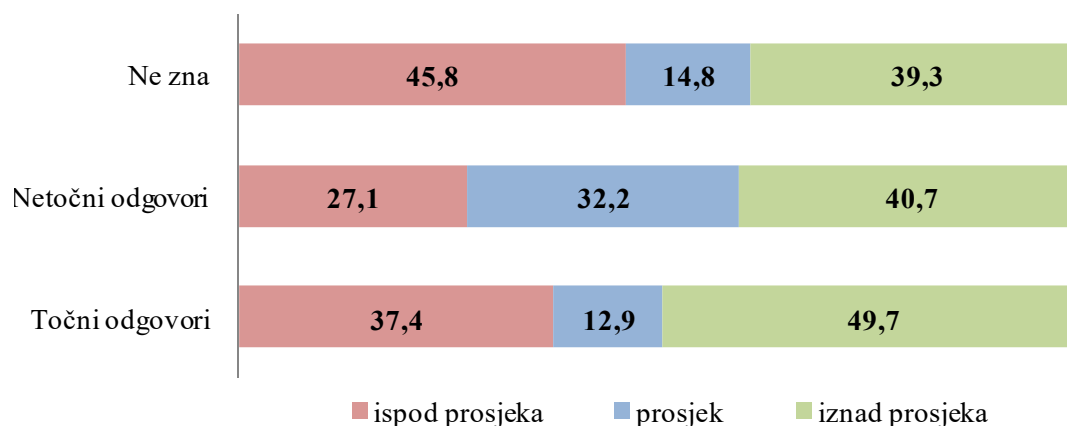
Analiza ove dimenzije se bazira na broj točnih odgovora, bez detaljnog pojedinačnog analiziranja pitanja. Maksimalan broj točnih odgovora je 10, a minimalan 0. Prosječan broj točnih odgovora je 6 (SD=2,6), prosječan broj netočnih odgovora je 1,3 (SD=1,2), a odgovora "ne znam" 2,6 (SD=2,7).

U tablici 1 su prikazani udjeli točnih i netočnih odgovora prema broju pitanja te zastupljenost odgovora ne znam, dok je na grafu 1 prikazana zastupljenost točnih i netočnih odgovora u odnosu na prosječan broj odgovora.

	Broj (%) odgovora		
	<i>točnih</i>	<i>netočnih</i>	<i>Ne znam</i>
0	3 (1,9)	42 (27,1)	44 (28,4)
1	5 (3,2)	50 (32,3)	27 (17,4)
2	13 (8,4)	44 (28,4)	23 (14,8)
3	11 (7,1)	10 (6,5)	11 (7,1)
4	11 (7,1)	6 (3,9)	12 (7,7)

5	15 (9,7)	2 (1,3)	11 (7,1)
6	20 (12,9)	1 (0,6)	9 (5,8)
7	17 (11,0)	-	8 (5,2)
8	36 (23,2)	-	5 (3,2)
9	15 (9,7)	-	2 (1,3)
10	9 (5,8)	-	3 (1,9)

Tablica 1: Zastupljenost točnih i netočnih odgovora u dimenziji znanje



Graf 1: Zastupljenost točnih i netočnih odgovora u odnosu na prosjek

Na prvi pogled se može zaključiti da studenti pokazuju solidno financijsko znanje. Naime, ako se usporede zastupljenosti točnih i netočnih odgovora vidi se da se podaci u skupini točnih odgovora grupiraju pri višim vrijednostima, a sukladno tome u skupini netočnih odgovora pri nižim vrijednostima što znači da prednjače studenti s većim brojem točnih odgovora. U prilog ovome ide i analiza u odnosu na prosječan broj odgovora. Utvrđeno je da je 12,9% studenata točno odgovorilo na 6 pitanja, skoro 1/2, točnije 49,7% studenata je imalo više od 6 točnih odgovora, dok su ostali imali manje točnih odgovora. Kako se vidi iz rezultata samo 3 studenta nisu imala niti jedan točan odgovor, a 9 njih je na sva pitanja u dimenziji znanje dalo točan odgovor. Ako se tome pridoda i analiza prema kriteriju 50%, dobiva se da je 72,3% studenata dalo točan odgovor na 5 i više pitanja, a samo 1,9% studenata je imalo 50% i više netočnih odgovora.

Dimenzija: STAVOVI I UVJERENJA

Što se tiče stavova i uvjerenja studenata o financijskoj pismenosti rezultati pokazuju da studenti prepoznaju važnost financijskog znanja, imaju volju i želju poboljšati svoje financijsko znanje te očekuju da će završetkom studija biti financijski “jači”. Prosječne ocjene tvrdnji koje ispituju navedeno su veće od 4, a svoje slaganje s istima je iskazalo više od 70% studenata. U prilog važnosti financijske pismenosti govori i činjenica da 87,7% studenata ne pristupa novcu po principu “*samo jednom se živi i zato treba odmah trošiti*”. Osim toga, iz odgovora studenata se može zaključiti da većina njih ne živi samo za danas, niti da im trošenje novca predstavlja veliko zadovoljstvo (ovakvog je mišljenja oko 80% ispitanih studenata). S druge pak strane relativno podijeljeno mišljenje među studentima donosi tvrdnja “*Novac postoji da bi se trošio*”. Prosječna ocjena tvrdnje je 3,1, a raspodjela prema odgovorima je pokazala da se 1/3 studenata slaže s tvrdnjom, 1/3 ne slaže s njom, a 1/3 je neutralnog stava. Što se tiče stavova studenata o njihovom znanju opet su podijeljeni, polovina je relativno samouvjereni i smatra da o financijama zna koliko im treba, dok ih se 31% izjasnilo za ocjenu 3 (neutralni stav), a samo

18% studenata smatra da ne zna dovoljno. Polovina studenata je zadovoljna svojim financijama i navodi da im se financijska situacija poboljšala te da se ne ističu u odnosu na svoje kolege.

Srednje ocjene svih tvrdnji koje čine dimenziju stavovi i uvjerenja su prikazane u tablici 2.

<i>Tvrdnja</i>	<i>M (SD)</i>	<i>D</i>
Nastojim živjeti za danas, a sutra kako bude.	2,4 (1,4)	1
Nalazim veće zadovoljstvo u trošenju novca negoli u dugoročnoj štednji.	2,5 (1,3)	1
Novac postoji da bi se trošio.	3,1 (1,3)	3
Samo jednom se živi i zato trebamo trošiti odmah.	2,2 (1,2)	1
Znanje o financijama mi je važno.	4,0 (1,1)	5
Znam o financijama koliko meni treba.	3,5 (1,1)	3
Zainteresiran sam poboljšati svoje znanje o financijama.	4,1 (1,1)	5
Zadovoljan sam svojom trenutnom financijskom situacijom.	3,5 (1,1)	4
Zadovoljan sam svojim financijsko menadžerskim vještinama.	2,9 (1,1)	3
Moja današnja financijska situacija bolja je nego lani.	3,6 (1,1)	4
Moja trenutna financijska situacija bolja je nego u mojih kolega.	2,9 (1,0)	3
Očekujem još bolju financijsku situaciju u budućnosti, okončanjem studija.	4,2 (1,0)	5

Tablica 2: Deskriptivna analiza tvrdnji u dimenziji stavovi i uvjerenja

Dimenzija: PONAŠANJE I NAMJERE

Analiza ponašanja i namjera pokazuje da su studenti relativno odgovorni te ne kupuju nepotrebno nego prije kupovine razmisle mogu li si svojim financijskim sredstvima priuštiti željenu stvar (s tvrdnjom se slaže 72,3% studenata). Nadalje, u prilog odgovornom ponašanju studenata govori i činjenica da 79,4% studenata plaća svoje račune na vrijeme. Osim toga, iz odgovora studenata se moglo zaključiti da paze na svoje financije, iako su povremeno skloni i kupovini stvari koje nisu planirali kupiti. Većina studenata negira da ima skrivene potrošačke namjere te da je sklona kupovini nepotrebnih stvari na način da ne znaju u što ili za što su ga potrošili. Što se tiče dugoročnih financijskih ciljeva studenti iskazuju sklonost dugoročnom planiranju u polju financija, a ne pukoj potrošnji novca kao jedinog aktivnosti vezanoj za raspolaganje novcem.

Srednje ocjene svih tvrdnji koje čine dimenziju ponašanje i namjere su prikazane u tablici 3.

<i>Tvrdnja</i>	<i>M (SD)</i>	<i>D</i>
Prije kupovine pažljivo razmatram mogu li sebi to priuštiti.	4,1 (1,1)	5
Kupujem bespotrebno.	2,5 (1,2)	3
Kupujem stvari koje neću trebati.	2,1 (1,1)	1
Kupujem stvari i koje nisam planirao/la.	3,1 (1,2)	3
Plaćam račune na vrijeme.	4,2 (1,0)	5
Potrošačke navike stvaraju kaos u mom životu.	2,5 (1,2)	2
Imam skrivene potrošačke navike.	2,2 (1,1)	1
Vrlo pazim na svoje financije.	3,7 (1,0)	4
Postavljam dugoročne financijske ciljeve i nastojim ih dostići.	3,4 (1,2)	4
Ne postavljam nikakve ciljeve, trošim koliko imam novaca.	2,2 (1,3)	1

Tablica 3: Deskriptivna analiza tvrdnji u dimenziji ponašanje i namjere

Osim ovog seta tvrdnji u komponenti ponašanje i namjere su bila ponuđena i tri pitanja koja se tiču osobne štednje u posljednjih 12 mjeseci, korištenja dozvoljenog prekoračenja i kreditiranja te načina izbora finansijskih proizvoda. Analizom spomenutih pitanja utvrđeno je da u posljednjih 12 mjeseci 29 studenata nije štedjelo dok ostali jesu: 59,4% studenata je štedjelo na “starinski” način (kod kuće u čarapi) 26,5% ih je uplaćivalo na štedni račun, a 4 studenta su kupila dionice ili obveznice. Samo 9 studenata je navelo da su osobno uzimali kredit ili koristili dozvoljeni minus, dok pri izboru finansijskih proizvoda većina studenata razmatra više proizvoda jedne tvrtke, ali i više proizvoda nekoliko tvrtki.

4. ZAKLJUČAK

Rezultati prezentirani u radu predstavljaju prve rezultate istraživanja koje se provodi među studentima u Mostaru i ne mogu biti osnovica za generaliziranje ocjene finansijskog znanja studenata. No, neki se nalazi mogu istaknuti. Rezultati sugeriraju da studenti imaju relativno dobru razinu finansijske pismenosti (prosječan broj točnih odgovora je 6 od 10 mogućih, a točan odgovor na više od pola pitanja su dale $\frac{3}{4}$ studenata). Većina studenata zdravo razmišlja o finansijskama, prepoznaju važnost finansijskog znanja, voljna je poboljšati svoje finansijsko znanje, očekuje bolju finansijsku situaciju te smatra da novcu ne treba pristupati po principu samo jednom se živi. Nadalje, studenti razumno troše novce, nisu skloni kupovini nepotrebnih stvari, nemaju skrivene potrošačke namjere, skloni su dugoročnom planiranju finansijska te nastojanju da ispune postavljene ciljeve. Iz svega navedenog bi se moglo zaključiti da studenti imaju relativno dobro finansijsko znanje, relativno zdrave stavove i relativno zdravo finansijsko ponašanje.

Naravno, kako je već naglašeno ovo su rezultati samo dijela uzorka i ne mogu biti osnova za značajne zaključke jer se sukladno studijskim programima te navikama življenja očekuju slični rezultati kao i u susjednim zemljama što bi značilo da u usporedbi s drugima studenti u Mostaru ne odudaraju, jednostavno prate druge u svom finansijskom (ne)znanju.

Ono što je utvrđeno kod drugih autora je istraživanje komponenti finansijske pismenosti sukladno socio-demografskim karakteristikama ispitanika te analiza u kontekstu studijskih programa. Spomenuto će biti analizirano u budućim radovima na većem i reprezentativnijem uzorku studenata čime će se doći do vjerodostojnijih rezultata.

REFERENCE

- [1] Lusardi, A., Mitchell, O. S., Curto, V. (2010) *Financial Literacy among the Young*, Journal of Consumer Affairs, 44(2), pp. 358–380.
- [2] OECD (2017) *PISA 2015 Results: Students' Financial Literacy (Volume IV)*, OECD Publishing, Paris, dostupno na <http://www.oecd.org/finance/financial-education/oecdpisafinancialliteracyassessment.htm> (pristupano 1.6.2017.)
- [3] Vehovec, M., Rajh, E., Škreblin Kirbiš, I. (2015), *Financijska pismenost građana u Hrvatskoj*, Privredna kretanja i ekonomska politika, 24(1), pp. 53-75.
- [4] Guiso, L., Jappelli, T. (2008) *Financial Literacy and Portfolio Diversification*, EUI Working Paper, ECO 2008/31, ISSN 1725-6704, dostupno na http://cadmus.eui.eu/bitstream/handle/1814/9811/ECO_2008_31.pdf (pristupano 26. 5. 2017.)
- [5] Bagić, D. (2011) *Financial Literacy in Bosnia and Herzegovina: analytical report (Prepared for World Bank)*, dostupno na <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/25901/111550-P123485->

v1-ABSTRACT-SENT-WP-Financial-Literacy-In-BH-analytical-Report-final-PUBLIC.pdf?sequence=1&isAllowed=y (pristupano 23.5.2017.)

- [6] Lončar, I., Golemac, Z. (2014) *Changing Students' Financial Knowledge through Different Levels of Economic University Education*, Journal of Educational and Social Research, MCSER Publishing, Rome-Italy, 4(4), pp. 150-157.
- [7] Mišević, D., Pavković, A., Šoštarić, A. (2016) *Modeliranje financijske pismenosti studenata Sveučilišta u Zagrebu: Analiza, perspektiva i prijedlozi za budućnost*, Ekonomski fakultet Sveučilište u Zagrebu, Zagreb, dostupno na https://apps.unizg.hr/rektorova/upload_2016/Mi%20a1evi%2087_Pavkovi%2087_%20a0o%20a1tari%2087.pdf (pristupano 20.5.2017.)
- [8] Anđelinović, M., Pavković, A., Mišević, D. (2016) *Mjerenje financijske pismenosti studenata Sveučilišta u Zagrebu*, EFZG serija članaka u nastajanju, 16-10, dostupno na <http://web.efzg.hr/RePEc/pdf/Clanak%2016-10.pdf> (pristupano 25.5.2017.)
- [9] Vukova, I. (2016) *Financijska pismenost studenata u Republici Hrvatskoj*, Ekonomski fakultet, Split, diplomski rad, dostupno na <https://repositorij.efst.unist.hr/islandora/object/efst:846> (pristupano 1.6.2017.)

FINANCIRANJE TERORIZMA I NJEGOV UTJECAJ NA GLOBALNA FINANCIJSKA KRETANJA

Elvis Mujačević¹⁰⁷
Margareta Kraljić

Sažetak: *Financiranje terorizma je postala opasna prijetnja globalnim financijskim tokovima, stvarajući disbalans u zemljama u koje dolaze i iz koje odlaze financijska sredstva. Iako financiranje terorizma nije novija pojava, razmjeri koje doseže posljednjih desetljeća istaknuli su potrebu jačeg angažiranja međunarodne zajednice u borbi protiv pranja novca i financiranja terorizma. Ciljevi tog nastojanja su: zaštita integriteta i stabilnosti međunarodnog financijskog sustava, smanjenje raspoloživih resursa teroristima i otežavanje uporabe profita iz njihovih kriminalnih aktivnosti. Na nacionalnoj razini države širom svijeta zakonodavnim okvirom nastoje stvoriti uvjete za sprječavanje pranja novca i financiranje terorizma kroz zakonodavni okvir, nadzor funkcija i stručnosti financijskog sektora i na taj biti integralni dio i bitna komponenta međunarodnih napora u borbi protiv pranja novca i financiranja terorizma. U radu se istražuju utjecaji financiranja terorizma na globalna financijska kretanja, posebice na financijska tržišta, te mjere koje države i međunarodna zajednica poduzimaju u sprječavanju pranja novca i financiranja terorizma.*

Ključne riječi: *financiranje, terorizam, pranje novca, globalna financijska kretanja.*

UVOD

Prijetnje od terorističkih napada i njihova učestalost posljednjih desetljeća istaknuli su potrebu jačeg angažmana međunarodne zajednice u suzbijanju pranja novca i financiranja terorizma. Financiranje terorizma zahtijeva pristup međunarodnom financijskom sustavu kako bi se obavile složene i dalekosežne operacije. U tom kontekstu države širom svijeta u zakonodavstvo implementiraju odrednice kojima reguliraju stroži nadzor i kontrolu nad financijskim institucijama i financijskim transferima. Učinkovita provedba zakona podrazumijeva praćenje toka novca i otežavanje pranja nedopuštenih prihoda. Otežavajuća je okolnost što napadi terorista, poput napada u Parizu 2015. godine ne iziskuju velika financijska sredstva, a praćenje transfera malih novčanih iznosa znatno je teže u odnosu na velike svote novaca. Procjenjuje se da je u 2013. godini 1,1 bilijuna USD napustilo zemlje u razvoju izvan legalnih financijskih tokova [4]. Dio tog transfera pripisuje se i financiranju terorizma. Istraživanjem financiranja terorizma i njegovog utjecaja na globalna financijska kretanja daju se odgovori na pitanja: kojim kanalima i mrežama dolazi do transfera financijskih sredstava nastalih ilegalnim aktivnostima za financiranje terorizma, kojim se metodama teroristi koriste u međudržavnom transferu novca, koji su učinci financiranja terorizma na globalna financijska kretanja, koje mjere poduzimaju države i međunarodna zajednica u cjelini za suzbijanje pranja novca i financiranje terorizma.

1. ANALIZA FINANCIRANJA TERORIZMA U EUROPI I SVIJETU

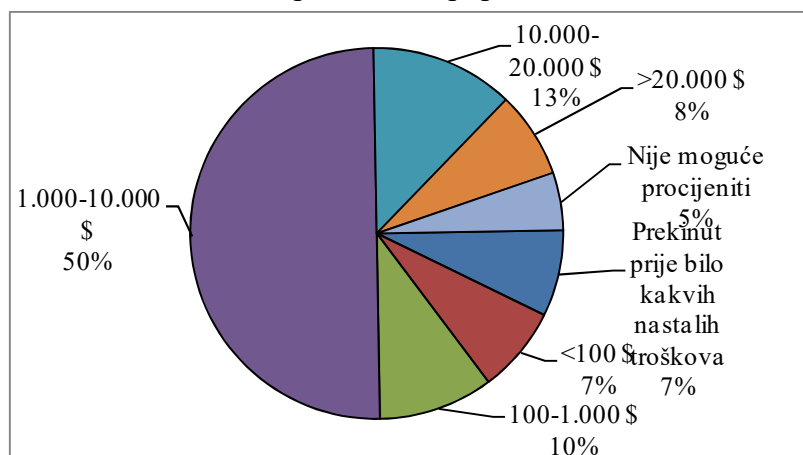
Sve aktivnosti trebaju financijska sredstva, pa tako i terorističke. Istraživanja Norwegian Defence Research Establishment (skr. FFI) ukazuju na općenito niske troškove pojedinih

¹⁰⁷ Fakultet za menadžment u turizmu i ugostiteljstvu, Opatija, Hrvatska

terorističkih operacija. Primjerice, većina visokoprofiliranih terorističkih napada usmjerena protiv politike zapadnih zemalja, kao što je napad na Svjetski trgovački centar u New Yorku 1993. godine (u kojem je smrtno stradalo šest osoba), bombaški napad na Baliju 2002. godine (sa 202 smrtno stradalih i 240 ozlijeđenih), teroristički napad u Madridu 2004. godine (sa 192 smrtno stradala i 2.500 ozlijeđene osobe) i dr., imala je troškove manje od 50.000 USD, što pokazuje kako veliki napadi ne moraju imati velike troškove.

Slijedeći istraživanje FFI, ekonomist Heike Mai u istraživanju za Deutsche Bank ukazuju na zajedničku karakteristiku terorističkim napadima u Europi, a koja se odnosi na relativno niske troškove. To se moglo uočiti u terorističkom napadu u Nici u Francuskoj, kada je terorist vozeći teretni kamion od 19 tona u masi ljudi koji su slavili Dan Bastille, usmrtio više od 84 civila. Taj napad nije iziskivao nikakve velike troškove već samo najam kamiona, koji iznosi manje od 300 eura dnevno [9]. Istraživanje je pokazalo kako je većina terorističkih napada provedenih u Europu u posljednja dva desetljeća imala ukupne troškove manje od 7.930 GBP. Analizom financiranja 40 terorističkih ćelija koje su u razdoblju od 1994. do 2003. godine bile odgovorne za terorističke napade na području Europe, utvrđeno je da terorističke ćelije financijska sredstva prikupljaju iz 15 različitih izvora financiranja¹⁰⁸, a više od 58% ćelija barem je djelomično financirano iz prihoda članova ćelija, socijalnih isplata i štednje za financiranje terorističkih aktivnosti. Drugi izvori prihoda su krađe i pljačke (28% ćelija u uzorku) i nedopuštene trgovine različitim proizvodima, kao što su droga, automobili, krivotvoreni dokumenti, oružje i dr. (28% ćelija u uzorku). Oko 25% ćelija dobiva financijsku potporu međunarodnih terorističkih ćelija, kao što je al-Qaida [11]. Većina terorističkih napada financirana je s ukupno manje od 10.000 USD, iznos koji jedva može podići sumnju u nelegalne financijske transakcije, čak i ako se plaćaju kreditnim ili bankovnim karticama [9] (grafikon 1). Primjerice Direktivom (EU) 2015/849 Europskog parlamenta i Vijeća o sprječavanju korištenja financijskog sustava u svrhu pranja novca ili financiranja terorizma obuhvaćena su gotovinska plaćanja u iznosu od ili iznad 10.000 EUR. Ipak, države članice Europske unije mogu donijeti niže pragove, dodatna opća ograničenja u pogledu uporabe gotovine i strože odredbe.

Grafikon 1. Struktura terorističkih napada u Europi prema veličini troškova, 2006.-2016.



Izvor: Oftedal, 2015:24.

Samo sofisticirani napadi poput onog 11. rujna 2001. godine u New Yorku zahtijevali su značajna financijska sredstva, koja se procjenjuju na oko 400–500.000 USD [14]. Svi ostali

¹⁰⁸ Osobna imovina, zajmovi i krediti, obitelj, poslovne aktivnosti, krađe i pljačka, krivotvorine, ostale prijevare, otmice i iznude, trgovina nedozvoljenim proizvodima, državna podrška, socijalne potpore, prikupljena financijska sredstva, individualne donacije, međunarodne terorističke organizacije, ostale ćelije/potpore terorističke mreže.

teroristički napadi imaju znatno manje troškove. Procjenjuje se da su bombaški napadi kamionom na američko veleposlanstvo u Keniji i u Ujedinjenom Kraljevstvu Tanzanije u kolovozu 1998. godine imali troškove manje od 50.000 USD; napadi na USS Cole u Adenu manje od 10.000 USD; bombaški napad na Baliju 2002. godine manje od 50.000 USD; bombaški napad u Džakarti na Marriot Hotel manje od 30.000 USD; teroristički napad u Istantulu u studenom 2003. godine manje od 40.000 USD; u Madridu 2004. godine manje od 10.000 USD i dr. [3].

Iako je veliki broj terorističkih aktivnosti financiran s veoma malim financijskim sredstvima, smatra se da su terorističkim organizacijama potrebna značajna sredstva za pokriće troškova razvoja i održavanja organizacije, aktivnosti i ideologije. Terorističke organizacije su razvile financijske mreže koje ne služe samo za operativne potrebe, već i za propagandu, zapošljavanje i obuku. Operativne potrebe uključuju troškove vezane uz putovanja, kupnju oružja i eksploziva, lažne identifikacijske dokumente, vozila, komunikaciju, smještaj i osnovne troškove života [1]. Osim toga, određena financijska sredstva potrebna su i za mobilizaciju novih članova, izgradnju kampova za obuku i druge infrastrukture, koruptivne aktivnosti, osiguranje hrane, skloništa i dr. članovima organizacije, a prakticira se i davanje materijalnih naknada u vidu plaća članovima te osiguravanje dugoročne financijske pomoći obiteljima zatvorenika ili preminulih operativaca, mirovina i dr. Procjenjuje se da su neizravni operativni troškovi generalno znatno veći od izravnih operativnih troškova, te da sudjeluju s oko 10% u ukupnom proračunu terorističkih organizacija, no taj udio varira ovisno s veličinom, ciljevima grupe i očekivanim trajanjem. Veće i aktivnije grupe izvještavaju o budžetu većem od milijun USD svake godine. Primjerice, Islamska država navodi prihode od milijun USD na mjesec od nafte, otmica i iznuda u okupiranim područjima, a prema procjenama koje je dala CIA prije rujna 2001. godine al-Qaida je za svoje aktivnosti trebala godišnje oko 30 milijuna USD [11].

Elvis Mujačević

Rođen 21. prosinca 1968. godine u Puli. Osmogodišnje školovanje i srednju školu završio u Rovinju. Po završetku srednje škole i regulirane vojne obveze kao stipendista grada Rovinja upisuje se na Hotelijerski fakultet u Opatiji u školskoj godini 1989/90. na redovni studij VII stupnja. Na Hotelijerskom fakultetu diplomirao je 1994. godine te stekao zvanje diplomirani ekonomista. Kao diplomirani ekonomista pripravnički staž obavljao je u "Rovinjturist" d.d. Rovinj. Po završetku istog 1995 g. zasniva stalni radni odnos na Hotelijerskom fakultetu u Opatiji kao mlađi asistent na kolegiju Poslovne financije, Monetarno-kreditna teorija i politika i Uvod u znanstveni rad.

Na Fakultetu za turistički i hotelski menadžment u okviru Poslijediplomskog znanstvenog studija «Management u suvremenom hotelijerstvu» magistrirao je 1999. godine na temu «Upravljanje rizikom kamatnih stopa primjenom financijskih derivata» i stekao akademski stupanj magistra ekonomskih znanosti.

U okviru izvandoktorskog studija 2002. godine na Fakultetu za turistički i hotelski menadžment u Opatiji prijavio je temu doktorske disertacije 'Upravljanje bankarskim rizicima' pod mentorstvom prof. dr. sc. Zorana Ivanovića te je istu obranio 2004 godine pred povjerenstvom u sastavu prof. dr. sc. Dragan Roller, prof. dr. sc. Zoran Ivanović, prof. dr. sc. Branko Blažević, te stekao stupanj doktora znanosti.

Unatoč protuterorističkim financijskim mjerama koje većina zemalja svijeta implementira u svoj financijski sustav, terorizam od 2001. godine bilježi stopu rasta. U uporabi su različita financijska sredstva: gotovina, virtualni novac, anonimne kartice s unaprijed uplaćenim

sredstvima i dr., kojima je često teško ući u trag i teško ih je, putem postojećih mjera nadzora, pratiti.

2. UČINCI FINANCIRANJA TERORIZMA NA GLOBALNE FINACIJSKE TOKOVE

Rizik financiranja terorizma podrazumijeva “opasnost da će financijski sustav biti zlorabljen za financiranje terorizma, odnosno da će neki pravni odnos, transakcija ili proizvod biti posredno ili neposredno uporabljeni za financiranje terorizma” (HNB, 2016). Naime, kroz globalni financijski sustav transferiraju se novčana i druga financijska sredstva namijenjena terorizmu. Terorističke organizacije su se tijekom vremena razvile veličinom, strukturom i opsegom te su u skladu s tim putem financijskog sustava prilagodile svoje metode za podizanje, prijenos i korištenje sredstava. Time su ujedno i prijetnja stabilnosti globalnog financijskog sustava. Terorističke organizacije i njihove ćelije imaju potrebu transferiranja novčanih sredstava, ovisno o tome, gdje i kako je novac uprihodovan. One terorističke ćelije koje primaju vanjsku potporu automatski su uključene u neki oblik transfera novca, no i one ćelije koje se samofinanciraju, na lokalnoj razini, imaju potrebu transfera novca između svojih članova. Najčešće metode transfera novca obuhvaćaju gotovinu, transfer novca putem uslužnih tvrtki, poput Western Union te bankovne transfere. Prema istraživanju FFI, u džihadističkim napadima ćelija u Europi nisu korišteni transferi kroz lažne trgovačke račune, nove online i mobilne tehnologije ili hawala sustava, no, potrebno je napomenuti da postoji ograničenje podataka platnog prometa, što ne daje u potpunosti pravu sliku o transferu novca u terorističke svrhe.

Financijske institucije mogu biti izravno (primjerice, World Trade Center) ili neizravno žrtve terorizma. Osim toga, one mogu biti podrška terorizmu, ali mogu i bez vlastitog znanja biti kanal za transferiranje financijskih sredstava terorista [8]. Teroristički napad na Svjetski trgovački centar u New Yorku imao je direktne negativne učinke na financijski sustav, u prvom redu, ljudskim resursima (2.606 osoba je poginulo u napadu, a oko 75% žrtava od ukupnog broja civilnih žrtava bilo je zaposleno u financijskoj industriji), a potom poremećaji u komunikaciji i trgovačkoj infrastrukturi najvećih klirinških banaka državnih obveznica (Bank of New York i J. P. Morgan Chase), doveli su do kašnjenja u poslovanju, izazivanja sumnje u neizvjestan završetak trgovine i potražnju za likvidnošću [6]. Financijsko tržište je bilo teško pogođeno njihovim gubitkom. Njujorška burza je bila zatvorena od 11. do 17. rujna, a u prvom tjednu nakon otvaranja padom američkih dionica izgubljeno je 1.200 milijardi USD. Učinci terorističkog napada 11. rujna bili su vidljivi na svim glavnim tržištima kapitala diljem svijeta, padom vrijednosnica, pokazujući osjetljivog globalnog financijskog tržišta. Pad na europskim tržištima vrijednosnica, koja su započela s radom prije no što su otvorena tržišta u SAD-u, bio je još veći nakon 17. rujna, kao posljedica efekta prelijevanja. U razdoblju od 11. rujna do 21. rujna 2001. godine indeks Dow Jones Euro STOXX pao je za 17,3% [8].

U usporedbi s učincima terorističkog napada na Svjetski trgovački centar, učinci terorističkih napada u Madridu 2004. godine bili su znatno manji na financijskim tržištima. Dow Jones EURO STOXX je 11. ožujka 2004. godine pao za oko 3% te je nastavio padati u sljedećim danima, no do kraja mjeseca se gotovo u potpunosti oporavio [8]. Ni u drugim europskim gradovima teroristički napadi nisu pokazali značajnije promjene na financijskim tržištima. Prvog dana trgovanja nakon terorističkog napada u Parizu, 13. studenog 2015. godine, francuski burzovni indeks, CAC 40, pao je za 1%, neposredno nakon otvaranja, ali se ubrzo nakon toga uspio vratiti. Slično, EuroStoxx dionički indeks, sastavljen od poduzeća širom eurozone, otvaranjem burze je imao pad, ali se ubrzo vratio. Tijekom napada u Londonu 22. ožujku 2017. godine u Westminsteru FTSE 100 je završio dan s padom od oko 0,7%, no smatra se kako taj

pad nije bio povezan s terorističkim napadom.

IMF razlike u trendovima na financijskim tržištima uzrokovanim terorističkim napadima objašnjava na sljedeći način [8]. Prvo, napadi u New Yorku izazvali su nesigurnost glede stabilnosti financijskog sustava, dok su napadi, primjerice, u Madridu, Parizu ili Londonu, uglavnom imali regionalne učinke. Drugo, za razliku od događaja 11. rujna 2001. godine, koji se dogodio usred globalne financijske krize, teroristički napadi u Madridu ili Parizu dogodili su se u vrijeme kada svjetsko gospodarstvo pokazuje snažan uzlazan trend. Tržišna nesigurnost u vrijeme napada na Svjetski trgovački centar bila je još izraženija zbog sumnje u sposobnost SAD-a da izvuče globalno gospodarstvo iz krize.

Financiranje terorizma može i u znatnoj mjeri poremetiti financijske tokove u zemljama u razvoju, u kojoj su u znatno većoj mjeri zastupljeni ilegalni financijski tokovi u odnosu na razvijene zemlje. Prema procjeni Global Financial Integrity (skr. GFI), u 2013. godini 1,1 bilijuna USD napustilo je zemlje u razvoju izvan legalnih financijskih tokova, a dio tog novca usmjeren je ka financiranju terorizma. Ukupna vrijednost transnacionalnog kriminala procjenjuje se na 1,6–2,2 bilijuna u 2014. godini. Linija između kriminalnih mreža i terorističkih mreža, posljednjih godina, je sve tanja, a svoje aktivnosti teroristi često financiraju ilegalnim aktivnostima, sudjelujući u trgovini drogom, ljudima, ilegalnom rudarstvu i dr. prodaje droge, krivotvorenja robe i sl. Sudjeluju u istim mrežama i koriste se istim mehanizmima za transfer ilegalnog novca.

3. AKTIVNOSTI MEĐUNARODNE ZAJEDNICE USMJERENE KA SPRJEČAVANJU KORIŠTENJA FINACIJSKOG SUSTAVA ZA FINANCIRANJE TERORIZMA

Fenomeni 'pranje novca' i 'financiranje terorizma', iako se razlikuju u konceptualnom smislu, u znanstvenim i stručnim raspravama, često se isprepliću. Pranje novca u svojoj biti ima stjecanje profita, dok financiranje terorizma pokreću ideološki, religijski, fanatični, politički i slični razlozi [12]. Osim toga, kroz proces pranja novca nelegalno stečena financijska sredstva se transferiraju u legalna, dok se kod financiranja terorizma financijska sredstva dobivena legalnim putem usmjeravaju u nelegalne, odnosno kriminalne, terorističke aktivnosti. Međutim, slično kao kod pranja novca, podizanje i prijenos financijskih sredstava u svrhu terorističkih aktivnosti temelji se na tehnikama prikrivanja financijskih tokova, uključujući i gotovinske transakcije. U identificiranju terorista i sprječavanju terorističkih napada, prema veliki značaj ima otkrivanje tragova novčanih tokova. Otežavajuća okolnost je što se terorizam osim iz nezakonitih aktivnosti (trgovina drogom i dr.), financira iz prihoda zakonitih aktivnosti. Istraživanje FFI-a pokazuju da se više od 70% terorističkih ćelija u Europi financira iz legalnih izvora prihoda, a nelegalni izvori su znatno manje zastupljeni, s 38%.

Aktivnosti vezane uz financiranje terorizma dovode u pitanje integritet globalnog financijskog sustava. Stoga su u borbi protiv financiranja terorizma na globalnoj razini uključene međunarodne (Međunarodni monetarni fond, Svjetska banka i dr.) i nacionalne financijske (primjerice, središnja banka) i druge institucije i organizacije (Organizacija Ujedinjenih naroda, Europska unija, Financial Action Task Force (skr. FATF)¹⁰⁹, Committee of Experts on

¹⁰⁹ Financial Action Task Force (skr. FATF) je međuvladino tijelo, osnovano 1989. godine i sastavljeno od ministara pravosuđa zemalja članica. U 2017. godini FATF obuhvaća 35 članova jurisdikcije i dvije regionalne organizacije, koji predstavljaju većinu glavnih financijskih centara u svim dijelovima svijeta.

Terrorism (skr. CODEXTER)¹¹⁰, International Money Laundering Information Network (skr. IMoLIN)¹¹¹ i dr.).

Na globalnoj razini važnu ulogu ima FATF koji daje zemljama članicama smjernice u suzbijanju financiranja terorističkih aktivnosti postavljanjem standarda te promicanjem učinkovite provedbe zakonskih, regulatornih i operativnih mjera. FATF je, u biti, “tijelo koje donosi politiku” koja djeluje u smjeru stvaranja potrebne političke volje za provedbu nacionalnih zakonodavnih i regulatornih reformi u području sprječavanja pranja novca i financiranja terorizma. U 1990., 1996., 2001., 2003. i 2012. godini FATF je u uskoj suradnji s Međunarodnim fondom, Svjetskom bankom i Ujedinjenim narodima dao preporuke koje su prepoznate kao međunarodni standard za sprječavanje pranja novca i suprotstavljanje financiranja terorizma. Ažurirana su 2016. godine, a odobrilo ih je više od 180 država. Standardi FATF-a omogućuju zemljama bolje suočavanje s visokorizičnim situacijama i bolje fokusiranje na područja gdje postoje visoki rizici ili poboljšanje njihove provedbe [7]. Od država se zahtjeva identificiranje, procjena i razumijevanje rizika pranja novca i financiranja terorizma s kojima se suočavaju, i potom usvajanje odgovarajućih mjera kojima bi se ublažili rizici. Pristupom temeljenim na rizicima daje se mogućnost zemljama, u okviru zahtjeva FATF-a, usvajanje fleksibilnog skupa mjera kojima bi učinkovitije usmjerili svoje resurse i primijenili preventivne mjere u skladu s prirodom rizika, te svoje napore usmjerili na što učinkovitiji način. Provedba mjera pojedinih članica FATF-a strogo se procjenjuje međusobnom procjenom i procjenom Međunarodnog monetarnog fonda i Svjetske banke, na temelju Metodologije zajedničke procjene FATF-a.

Europska komisija, kao članica FATF-a, ali i tijelo nadležno za donošenje mjera u borbi protiv financiranja terorizma, a imajući u vidu učestalost terorističkih napada u Europi i izvan nje, donijela je različite mjere kako bi se povećala djelotvornost napora u borbi protiv financiranja terorizma. Pri tome se predlaže prilagodba postojećih propisa novim prijetnjama i predlaganje dodatnih propisa. U svibnju 2015. godine u sklopu Četvrtog paketa za sprječavanje pranja novca donijeta je Direktiva EU 2015/849 Europskog parlamenta i Vijeća o sprječavanju korištenja financijskog sustava u svrhu pranja novca ili financiranja terorizma (dopunjena Uredbom Komisije (EZ) 2016/1675 od 14. srpnja 2016. utvrđivanjem visokorizičnih trećih zemalja sa strateškim nedostacima), a u prosincu iste godine predložena je Direktiva o borbi protiv terorizma temeljem koje se financiranje terorizma te sve aktivnosti vezane uz financiranje novačenja, obuke i putovanja u svrhu terorističkih aktivnosti smatraju kaznenim djelom [2]. Europska komisija je 5. srpnja 2016. godine predstavila i prijedlog Direktive 2016/0208(COD) Europskog parlamenta i Vijeća o izmjeni Direktive 2015/849 i Direktive 2009/101/EZ. Iskazana je zabrinutost za narušavanje stabilnosti globalnog financijskog sustava, te ukazano na nedostatke nadzora nad značajnim dijelom financijskih sredstava koje se koriste za financiranje terorističkih aktivnosti. Uporaba novih financijskih alata i metoda plaćanja u financiranju terorizma ukazala su na slabosti borbe protiv financiranja terorizma. Iako bi se zatvaranjem kanala za financiranje terorizma postigla visoka razina sigurnosti financijskog sustava, potrebno je uzeti u obzir činjenicu da bi takva mjera mogla imati negativne reperkusije na život građana i ekonomsku aktivnost poslovnih subjekata na cijelom području Europske unije. Uklanjanje nedostataka ne smije izazvati prepreke funkcioniranju plaćanja i financijskih

¹¹⁰ Committee of Experts on Terrorism (skr. CODEXTER) je poseban Odbor pravnih stručnjaka za terorizam, osnovan 2003. godine sa zadaćom izrade pregleda zakonodavstva i institucionalnih protuterorističkih planova država članica Europske unije.

¹¹¹ International Money Laundering Information Network (skr. IMoLIN) – međunarodna organizacija koju su 1998. godine osnovali Ujedinjeni narodi u svrhu partnerstva i povezivanja međunarodnih organizacija uključenih u sprječavanje pranja novca i financiranja terorizma.

tržišta za fizičke i pravne osobe koje zakonito djeluju te je potrebno uspostaviti ravnotežu između potrebe za poboljšanjem razine sigurnosti i potrebe zaštite temeljnih prava, koja uključuju i zaštitu podataka i gospodarskih sloboda [13]. Cilj je, također, povećati transparentnost financijskih transakcija diljem svijeta, što bi omogućilo i lakše pronalaženje kanala financiranja terorista. Posebno se ističe potreba nadogradnje pravnog okvira Europske unije za borbu protiv terorizma. U 2016. godini Europska komisija je predstavila Akcijski plan za jačanje borbe protiv financiranja terorizma. Pri tome je istaknuta potreba otkrivanja i uništenja načina na koji se financiraju terorističke mreže, kako bi se smanjila mogućnost putovanja terorista, kupovina oružja i eksploziva, priprema napada te širenje mržnje i straha putem Interneta [2]. Akcijski plan bi trebao dati brz odgovor na probleme terorizma s kojima se Europska unija suočava. Fokus je stavljen na dva glavna pravca djelovanja [2]: 1) praćenje financijskih kretanja terorista i sprječavanje prebacivanja novca ili druge imovine i 2) uništenje izvora prihoda koje upotrebljavaju terorističke organizacije ciljanjem na njihovu sposobnost prikupljanja sredstava.

U borbi protiv financiranja terorizma države širom svijeta u svoje nacionalno zakonodavstvo ugrađuju zakonodavne odredbe kojima se nastoji spriječiti pranje novca i financiranje terorizma. Sjedinjene Američke države nakon terorističkog napada 11. rujna 2001. godine donijele su Zakon o borbi protiv terorizma (engl. The Patriot Act), temeljem kojeg vlada ima nadzor nad financijskim institucijama kako bi spriječila pranje novca i financiranje terorizma. U Republici Hrvatskoj je donošenjem Zakona o sprječavanju pranja novca u 1997. godini, ustrojavanjem Ureda za financijsko obavještajne jedinice, propisivanjem pranja novca (1996. godine) i financiranja terorizma (2004. godine) kao posebnih kaznenih djela, propisujući odgovornost pravnih osoba za kazneno djelo pranja novca (2003. godine), uspostavljen sustav kojim se sprječava zlouporaba korištenja financijskog sustava za pranje novca i financiranje terorizma [10]. Zakon o sprječavanju pranja novca i financiranja terorizma koji je stupio na snagu 1. siječnja 2009. godine, te izmijenjen je u 2012. godini, ima preventivni karakter te propisuje mjere, radnje i postupke obveznika iz financijskog i nefinancijskog sektora, kao i postupanja svih nadležnih državnih tijela u sprječavanju pranja novca i financiranja terorizma.

Mjere koje se poduzimaju na nacionalnoj razini bez uzimanja u obzir međunarodne koordinacije imale bi ograničeni učinak. Stoga one moraju biti u skladu s djelovanjima na razini međunarodne zajednice te standardima koje propisuje FATF.

ZAKLJUČAK

Terorizam nije novija pojava, no učestalost i efekti koje ima na sva područja života i poslovanja, impliciraju jačanje borbe protiv terorizma i financiranja terorizma širom svijeta. U postizanju svojih ciljeva teroristi se koriste, najčešće, zastrašivanjem, različitim napadima u kojima stradavaju civili. Za financiranje svojih aktivnosti razvili su financijske mreže, kao i različite metode transfera novca, koristeći se globalnim financijskim sustavom. U svrhu sprječavanja korištenja financijskog sustava za kriminalne aktivnosti terorističkih skupina, na nacionalnoj i međunarodnoj razini nastoji se postići veća djelotvornost praćenja novčanih tokova primjenom odgovarajućih standarda primjenjivih unutar međunarodne zajednice te učinkovitog nacionalnog zakonodavnog okvira koji omogućava praćenje novčanih tokova. Pri tome poboljšanje razine sigurnosti unutar financijskog sustava te zadržavanje njegove stabilnosti, međutim, nikako ne smije ugroziti temeljna prava, koja se odnose na zaštitu podataka i gospodarskih sloboda.

LITERATURA

- [1] Europol 2017, EU terrorism situation and trend report 2017, file:///C:/Users/x/Downloads/tesat2017.pdf (03.05.2017.)
- [2] Europska komisija, Komisija predstavlja akcijski plan za jačanje borbe protiv financiranja terorizma, Strasbourg, 2. veljače 2016., http://europa.eu/rapid/press-release_IP-16-202_hr.htm, (11.05.2017.)
- [3] First report of the Analytical Support and Sanctions Monitoring Team appointed pursuant to resolution 1526(2004) concerning Al-Qaida and the Taliban and associated individuals and entities, http://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=S/2004/679 (23.03.2017.)
- [4] GFI, <http://www.gfintegrity.org/issue/transnational-crime-terrorist-financing/>, (8.04.2017.)
- [5] HNB, Sprječavanje pranja novca i financiranja terorizma, Hrvatska narodna banka, 31. siječnja 2016., http://old.hnb.hr/novcan/pranje_novca_terorizam/h-pranje-novca-terorizam.htm (8.05.2017.)
- [6] International Monetary Fund 2001, Financial System Abuse, Financial Crime and Money Laundering, Background Paper, <http://www.imf.org/external/np/ml/2001/eng/021201.htm>, 11.03.2017.)
- [7] International Standards on combating money laundering and the financing of terrorism & proliferation, The FATF Recommendations february 2012, update 2016., FATF, 2016.
- [8] Johnston, R. B., Nedelescu, O. M. 2004, The Impact of Terrorism on Financial Markets, International Monetary Fund, 2005.
- [9] Martin, W. (2016), 'One chart shows how little it costs terrorist groups like ISIS to carry out attacks in Europe', <http://uk.businessinsider.com/how-much-do-terrorist-attacks-cost-deutsche-bank-2016-12> (11.03.2017.)
- [10] Ministarstvo financija (2017), *Prijedlog Zakona o sprječavanju pranja novca i financiranja terorizma*, Ministarstvo financija, Zagreb.
- [11] Oftedal, E. (2015), *The financing of jihadi terrorist cells in Europe*, report, Norwegian Defence Research Establishment (FFI).
- [12] Pedić, Ž. (2010), 'Neprofitni sektor i rizik od financiranja terorizma', *Ekonomika misao i praksa*, 19, 1:139–156.
- [13] Prijedlog Direktive Europskog parlamenta i Vijeća o izmjeni Direktive (EU) 2015/849 o sprječavanju korištenja financijskog sustava u svrhu pranja novca ili financiranja terorizma i o izmjeni Direktive 2009/101/EZ, 2016/0208(COD) <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/HR/TXT/?uri=CELEX:52016PC0450>, 9.04.2017.)
- [14] The 9/11 Commission Report, 2004, <http://govinfo.library.unt.edu/911/report/911Report.pdf>, (11.04.2017.)

PROFITABILNOST BANKARSKOG SEKTORA – UPOREDNA ANALIZA BOSNE I HERCEGOVINE I HRVATSKE

THE PROFITABILITY OF THE BANKING SECTOR-COMPARATIVE ANALYSIS OF BOSNIA AND HERZEGOVINA AND CROATIA

Dragana Tadić Živković¹¹²

Sadržaj: *U godinama nakon izbijanja finansijske krize uočava se nizak nivo kreditne aktivnosti u bankama zemalja na Balkanu. Pored pada u kreditiranju, banke su suočene sa porastom nenaplativih potraživanja, po kom osnovu u svojim finansijskim izveštajima imaju iskazane veće troškove rezervisanja. Povećanje troškova ima za posledicu smanjenu profitabilnost banaka, te posledično i smanjenje finansijskog rezultata. Ovakav trend dovodi do uvećanja nepoverenja u banke, kako od strane investitora tako i od sektora stanovništva, a uz smanjenu kreditnu aktivnost od strane banaka ukupan efekat je zastoj u privrednom rastu i razvoju. Bankarski sektor predstavlja dobru osnovu, ali nije jedina determinanta bržeg rasta i razvoja ekonomije jedne zemlje. U tom svetlu će se ispitati kako se kreću pokazatelji profitabilnosti banaka u periodu od 2006. do 2015. godine u zemljama Bosne i Hercegovine i Hrvatske. Istraživanjem je obuhvaćen ceo bankarski sektor iz koga se izdvajaju banke sa najvećim učešćem u bilansnoj sumi. Na tom osnovu će se izvršiti analiza revidiranih finansijskih izveštaja i prikazati uporedna kretanja pokazatelja profitabilnosti. Period obuhvata poslovanje banaka tokom i nakon krize, pa će se prikazati i efekti koje je ona imala na profitabilnost najvećih banaka u ove dve zemlje.*

Ključne reči: *profitabilnost, banke, finansijski izveštaji*

Abstract: *In the years after the financial crisis we are faced with low level of credit activity of banks in the countries in the Balkans. In addition to the fall in lending activity, banks are faced with the increase in non-performing loans, on which basis in its financial statements have reported higher provisioning costs. The increase in costs has resulted in reduced profitability of banks, and consequently the reduction of financial results. This trend leads to an increase of mistrust in banks, both by investors and the household sector, but at a reduced lending activity by banks overall effect are the delay in the economic growth and development. The banking sector is a good basis, but not the only determinant of faster growth and economic development of a country. In this light, will examine how profitability changed in banks in the period from 2006 to 2015 in countries Bosnia and Herzegovina and Croatia. The survey covered the entire banking sector from which we distinguished largest banks by total assets. On this basis, analysis of audited financial statements and comparative trends will be made in order to show profitability indicators. The period includes the operations of banks during and after the crisis, and we hope to display effects that it had on the profitability of the largest banks in the two countries*

Key words: *profitability, banks, financial statement*

¹¹² Visoka škola za ekonomiju i upravu, Beograd, Srbija

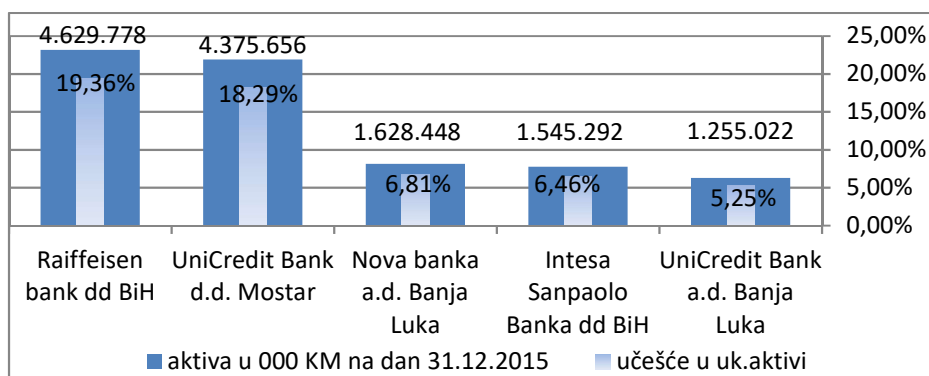
1.UVOD

U literaturi se često koncept profitabilnost u bankarskom poslovanju karakteriše ostvarenjem maksimalne tržišne vrednosti. Banke svoje poslovanje usmeravaju na ostvarenje što većeg profita uz poštovanje regulatornih zahteva i internih politika poslovanja. Neostvarenje očekivane profitabilnosti ima ozbiljne posledice kako za same bankarske institucije, tako i za ukupan razvoj ekonomije i privrede zemalja. Pad profitabilnosti i udeo loših kredita koje beleže bankarski sistemi ove dve zemlje, u velikoj meri su posledica neracionalnog rasta kreditnih plasmana u ranijim godinama, kao i direktnih efekata finansijske krize na matične banke. Rad će biti podeljen na nekoliko celina, u prvom delu će se opisati bankarski sektor zemalja HR i BiH, u drugom delu ćemo analizirati pokazatelje profitabilnosti za celokupan sektor i izabrane banke prema bilansnoj sumi i u trećem delu dati zaključna razmatranja.

2.KARAKTERISTIKE BANKARSKOG SEKTORA

Bosna i Hercegovina

Posmatrano od 2006. godine ekonomiju BiH odlikuje završetak dotadašnjih reformi unutar finansijskog sistema. Bankarski sistem dominira finansijskim sistemom, minimalni kapital neophodan za poslovanje i osnivanje banaka je 15 miliona KM, a broj banaka koji aktivno posluje na kraju godine je 32 banke. Ukupna aktiva bankarskog sektora je 14,70 milijardi KM i taj iznos predstavlja porast od 23,8% u odnosu na prethodnu godinu. Profitabilnost bankarskog sektora je i više nego dobra jer su banke na kraju 2006. godine zabeležile povećanje neto dobiti od 58,2% u odnosu na prethodnu godinu. U poslednjoj godini posmatranog perioda bankarski sektor karakteriše stagnacija i nastavak prethodnih trendova smanjenja pasive i NPL kredita. Bankarski sektor je ostvario pozitivan rezultat u iznosu od 69,9 miliona KM. Stagnacija privrednog sektora uzrokovana smanjenjem investicija i oštrijim uslovima za dobijanje kredita predstavlja kočnicu daljeg oporavka kreditne aktivnosti i bankarskog sistema. Iako se banke trude da poboljšaju kvalitet svoje aktive i nastavljaju aktivnosti razduživanja prema inostranstvu, potrebna je snažnija ekonomska aktivnost domaćeg sektora kako bi finansijski sistem mogao da se razvija.



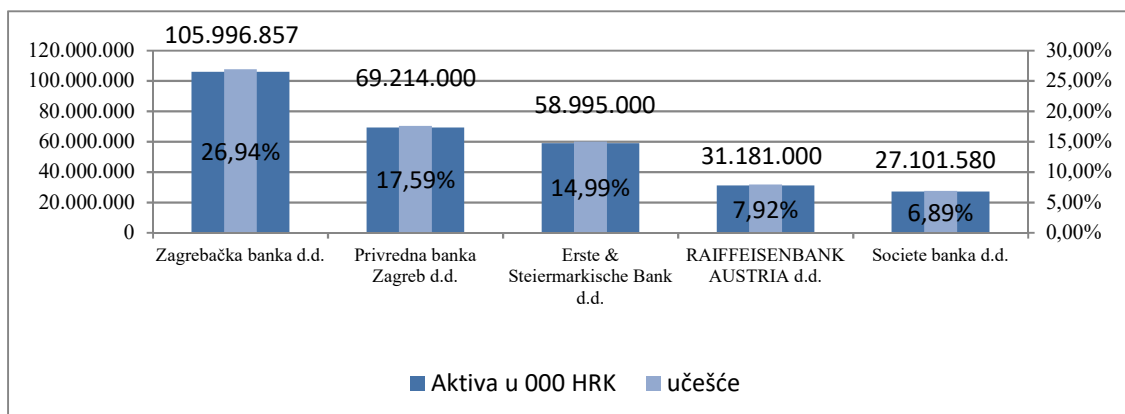
Grafikon 2 Pregled pet najvećih banaka u BiH prema bilansnoj sumi u 000 KM (učešće %)

Na grafikonu 1 vidimo učešće pet najvećih banaka u ukupnoj bilansnoj sumi, na kraju posmatranog perioda. Uočava se dominantno učešće dve banke u odnosu na ostale. Prema učešću u ukupnoj aktivi, prvih pet banaka ima učešće od 56,17% ukupne aktive, dok samo prve dve banke imaju 37,65% učešća. Među prvih pet banaka tri banke posluju u Federaciji BiH i dve banke koje posluju na teritoriji Republike Srpske. Prema izveštajima Agencija za

bankarstvo FBiH i Republike Srpske na kraju 2015. godine u Republici Srpskoj pet najvećih banaka ima ukupno 85% učešća u aktivni bankarskog sektora, dok tri banke beleže učešće od 62,14% u ukupnoj aktivni. U Federaciji BiH dve velike banke imaju ukupno učešće u aktivni od 47,2%, dok prvih pet banaka ostvaruje ukupno učešće od 69,5%.

Republika Hrvatska

Finansijski sektor Hrvatske odlikuje dominacija bankarskog sektora, sa učešćem banaka od 98% u ukupnoj aktivni. Na kraju prve godine posmatranog perioda, poslovala su ukupno 33 banke. Ukupna aktiva banaka Hrvatskoj iznosila je 304,8 milijardi kuna. Iako nijedna banka nije iskazala gubitak u poslovanju, ostvareni rezultat od 4,3 milijarde kuna predstavlja smanjenje ostvarene dobiti za bankarski sektor u odnosu na period 2004-2005. godine. U 2015. godini aktivno posluje 27 banaka što predstavlja smanjenje u odnosu na početak posmatranog perioda. U julu iste godine su stupili na snagu propisi o konverziji duga u švajcarskim francima pa su banke samo po tom osnovu imale značajno povećanje troškova. Ove izmene su posebno imale uticaja na profitabilnost bankarskog sektora pa je tako u ovoj godini zabeležen gubitak u ukupnom iznosu od 4,7 milijardi kuna. Kao i u BiH uviđa se da bankarski sistem zavisi od razvoja ukupne ekonomije, i da bez veće privredne aktivnosti ne može doći do oporavka kreditne aktivnosti banaka, a samim tim i najznačajnijeg izvora prihoda za banke, kamatnog prihoda.

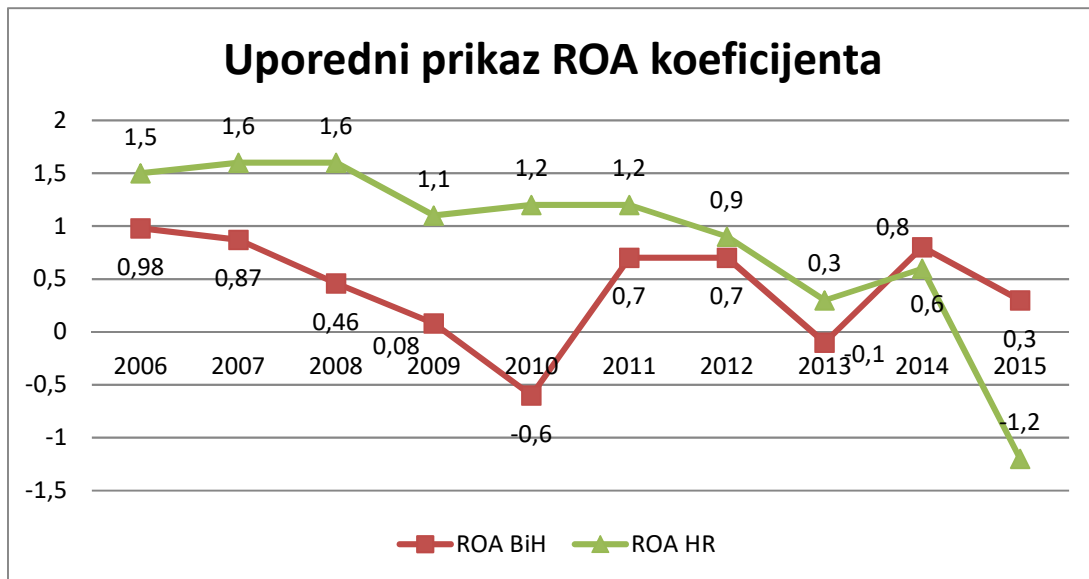


Grafikon 3: Pregled pet najvećih banaka prema bilansnoj sumi u 000 HRK (učešće %)

Grafikon 2 predstavlja prikaz pet najvećih banaka u Hrvatskoj, prema bilansnoj sumi iskazanoj u finansijskim izveštajima na kraju 2015 godine, sa učešćem aktive svake banke u ukupnoj aktivni bankarskog sistema. Na grafikonu se uočava da dve banke imaju dominantno učešće u okviru pet najvećih banaka. Učešće pet najvećih banaka u ukupnoj aktivni je 74,73%, dok je učešće prve dve banke 44,53%.

2.ANALIZA PROFITABILNOSTI

Prvi racio koji će se koristiti u radu je ROA (*return on asset ratio*-prinos na aktivni) koji meri prinos na imovinu, stavljajući u odnos neto rezultat poslovanja i prosečnu imovinu banke tokom godine. Drugi racio koji koristimo jeste ROE (*return on equity*-prinos na kapital) koji pokazuje povrat na akcijski kapital, odnosno koliki prinos ostvaruju investitori. Podaci za analizu su prikupljeni iz godišnjih izveštaja centralnih banaka. Za obe zemlje su u godinama krize i nakon krize, karakteristični pojmovi stagnacije, visokog nivoa NPL kredita, jako niske kreditne aktivnosti ali i razduživanja banaka prema inostranstvu. Koliko su ove zajedničke karakteristike doprinele sinhronizaciji pokazatelja likvidnosti videćemo u narednim grafikonima:

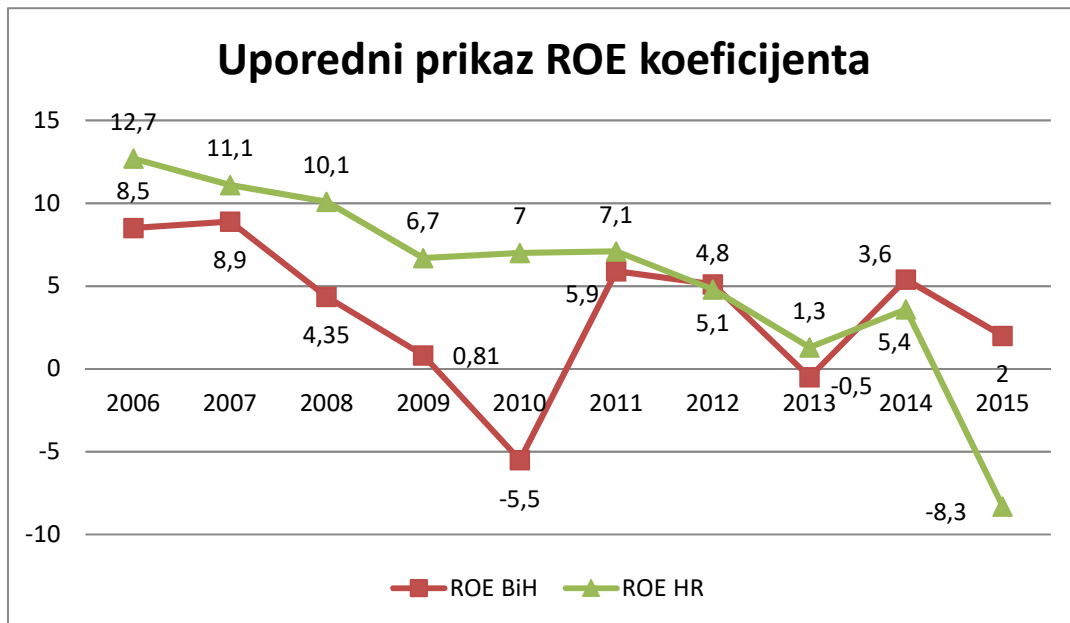


Grafikon 3: Pokazatelj profitabilnosti ROA u bankarskom sektoru R.Hrvatske i BiH (u %)

Na grafikonu 3 je prikazano uporedno kretanje prinosa na aktivu u obe zemlje. Ono što se na prvi pogled uočava je da kretanje ROA koeficijenta u Hrvatskoj u posmatranom period uvek beleži pozitivne rezultate. Trend opadanja ROA koeficijenta u BiH do 2011. god. govori da se radi o pretežno komercijalnom sektoru bankarstva koji karakteriše visoka zaduženost. Porast troškova rezervisanja je u 2009. godini doprineo smanjenju ostvarene dobiti u HR, a zabeleženi koeficijent od 1,1% je najniži u poslednjih pet godina. Naredne godine se u BiH prvi put javlja negativan iznos koeficijenta, kao posledica ostvarenog gubitka u bankarskom sektoru, dok u HR banke u svoje poslovanje sve više uključuju finansijske derivate, što za posledicu ima povećanje neto kamatnog prihoda i poboljšanje poslovanja banaka, koje beleže porast prinosa na aktivu. U 2011. godini u BiH se poboljšanje odnosi na blagi oporavak kreditne aktivnosti, dok u HR povećano učešće garancija i niskorizičnih izloženosti banaka doprinosi rastu profitabilnosti. Banke u BiH u 2013. godini ostvaruju gubitak pa je i koeficijent ROA negativan. Aktiva hrvatskog bankarskog sektora prvi put beleži pad i smanjenje koeficijenta na 0,3%, što je ujedno najniži izmeren iznos ovog koeficijenta od 1999. godine. Oba sektora su uspela da ostvare pozitivne rezultate na kraju 2014. godine, što se odrazilo na izmerene koeficijente prinosa na aktivu. Poslednju godinu u BiH karakteriše stagnacija, nedovoljan kreditni rast je uzrokovao nizak koeficijent prinosa na aktivu na kraju godine. Hrvatski bankarski sektor u 2015. godini obeležili su propisi o konverziji duga u švajcarskim francima koji su doveli do značajnih troškova u bankama što se direktno odrazilo na poslovni rezultat, pa je tako na kraju godine iskazan gubitak u bankarskom sektoru.

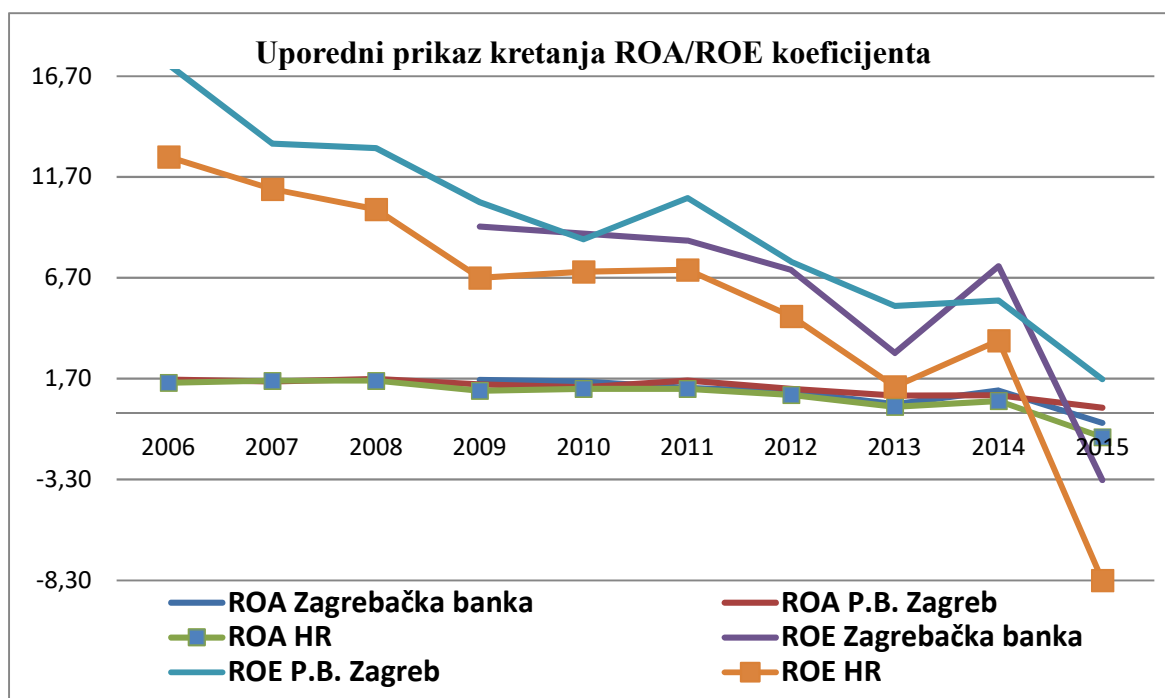
Dragana Tadić Živković, magistar ekonomskih nauka, zaposlena na Visokoj školi za ekonomiju i upravu kao predavač na predmetima *Finansijski menadžment, Bankarstvo, Monetarna ekonomija i Međunarodna ekonomija*. Dugo godina radi i usavršava se u oblasti finansija i poreskog savetovanja u okviru privrednog društva RaDes d.o.o., gde je angažovana kao rukovodilac službe finansija i računovodstva. Dugogodišnji saradnik i član ekonomskog saveta Centra za geostrateška istraživanja. Sponjni saradnik redakcije časopisa *Geopolitika*. Radi na istraživanjima za potrebe doktorske disertacije iz oblasti bankarstva, na temu *Asimetričnih informacija i rizika u bankarstvu zemalja Balkana na Ekonomskom fakultetu, Univerziteta Istočno Sarajevo*.





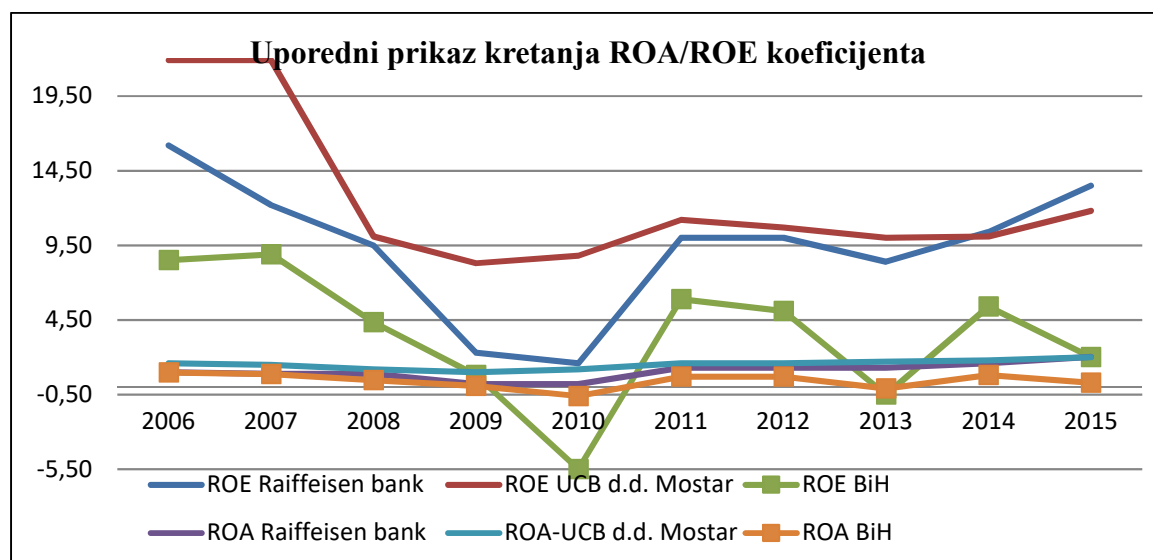
Grafikon 4: Pokazatelj profitabilnosti ROE u bankarskom sektoru R.Hrvatske i BiH (u %)

Grafikon 4 nam prikazuje kretanja ROE koeficijenta u obe zemlje u posmatranom periodu. Iako visok iznos u 2006. godini, u Hrvatskoj je taj pokazatelj niži u odnosu na raniji period i to zahvaljujući porastu kapitala banaka od 33.8%, dok u BiH iznos od 8,5% predstavlja povećanje u odnosu na raniji period. I naredne godine je trend povećanja kapitala u Hrvatskoj nastavljen pa je prinos na kapital zabeležen u nešto manjem procentu, dok je u BiH strukturna promena doprinela povećanju pokazatelja. Smanjenje ostvarene dobiti u naredne dve godine dovodi do pada koeficijenta u obe zemlje. Pored pada u prinosu na kapital, bankarski sektor obe zemlje i dalje ostaje stabilan sa izuzetkom negativnog koeficijenta u 2010. godini ostvarenog u BiH. 2011. godinu karakteriše oporavak malih banaka u Hrvatskoj i to doprinosi održanju koeficijenta, dok u BiH imamo pozitivan rezultat i povećanje prinosa na kapital. 2012. godinu u BiH karakteriše povećanje rezultata svih banaka te ostvaren koeficijent od 4,8%. Hrvatske banke kao posledicu smanjenja svih marži i značajnog rasta troškova rezervisanja, beleže pad profitabilnosti, i on je na najnižem nivou od 1999. godine. Niske vrednosti koeficijenta prinosa na kapital u 2013. godini u BiH su posledica gubitka u najvećim bankama, a u HR je nastavljen trend rasta troškova ispravke vrednosti i rezervisanja uz konstantno smanjenje neto kamatnog prihoda. 2014. godina donosi nastavak loših trendova ali i delimično poboljšanje u oba sektora, koje je posledica opreznijeg poslovanja ali i unapređenja troškovne efikasnosti banaka. Uz blagi oporavak kreditne aktivnosti, oporavljaju se i pokazatelji prinosa na kapital. U 2015. godini usvojeni akti o konverziji duga uzrokovali su poslovanje banaka sa gubitkom od 4,7 milijardi kuna. Ovakav rezultat je uzrok drastičnog pada koeficijenta prinosa na kapital. Sa druge strane u BiH se primećuje stagnacija u ekonomiji i to se odražava na poslovanje banaka, koje na kraju godine beleže pozitivan koeficijent prinosa na kapital, ali u manjem iznosu nego 2014. godine.



Grafikon 5: Kretanje ROA/ROE koeficijenta dve najveće banke u HR u odnosu na ukupan bankarski sistem

Grafikon 5 nam pokazuje da uprkos pozitivnom trendu oba pokazatelja kod najveće dve banke, pokazatelji ukupnog sektora beleže niži iznos. Najviše iznose ROE pokazatelja iskazuje P.B.Zagreb d.d. i to maksimalnih 17,28% u 2006. godini. Izuzetak je jedino 2014. godina kada najviši ROE koeficijent (7,27%) ima Zagrebačka banka. U 2015. godini P.B. Zagreb jedina iskazuje pozitivne koeficijente profitabilnosti. ROA koeficijent je uglavnom viši kod P.B.Zagreb d.d. i uzima maksimalnu vrednost (1.66%) u 2006. godini, a izuzetak čine 2009. i 2010. god., kada Zagrebačka banka ima najviši koeficijent ROA. Poslednje godine ROA bankarskog sektora i Zagrebačke banke imaju gotovo iste negativne iznose (-0,5%), dok ROE ukupnog sektora pada dosta niže i beleži iznos od -8,3%.



Grafikon 6: Kretanje ROA/ROE koeficijenta dve najveće banke u HR u odnosu na ukupan bankarski sistem

Iz grafikona 6 uočavamo da su ostvareni koeficijenti najveće dve banke veći u odnosu na koeficijente na ukupnom nivou. UCB d.d. Mostar je u periodu 2006-2014 beležila najviši ROA koeficijent, sa maksimalnim iznosom u 2014. god (1,8%). Raiffeisen banka 2015. god. ima najviši ROA (2,03%), koji je ujedno i najviši u toku posmatranog perioda. Najnižu vrednost ROA beleži bankarski sektor u 2010. god (-0,6%). Koeficijent prinosa na kapital najnižu vrednost ima u 2010. god (-5,5%) i zabeležio ga je bankarski sektor u celini, a najvišu vrednost beleži UCB banka 2006. god. (21,9%), koja ujedno iskazuje najveću vrednost ROE koeficijenta do 2013. god. od kada Raiffeisen banka preuzima prvo mesto.

4.ZAKLJUČAK

Profitabilnost oba sektora je definisana poslovnim rezultatom velikih banaka unutar sistema. Relativno visoka koncentracija bankarskog sistema i dominantno učešće najvećih pet banaka u ukupnoj aktivni govori u prilog osetljivosti pokazatelja ROA/ROE na promene u pojedinačnim bankama. Imajući na umu učešće velikih banaka u ukupnoj aktivni, ne možemo da se ne zapitamo kako bi se kretali ukupni pokazatelji ako bi pet najvećih banaka poslovalo sa negativnim rezultatom? Optimizacijom troškova banke doprinose boljim poslovnim rezultatima. Ipak da bi se profitabilnost u potpunosti oporavila neophodno je celokupan ekonomski sistem pokaže znake intenzivnog razvoja. Neka ekonomska predviđanja govore u prilog bržem oporavku finansijskih sistema u narednim periodima, što će doprineti povećanju kreditne aktivnosti koja je generator razvoja bankarskog sektora.

LITERATURA

- [1] Alessandrini, P., Presbitero, A. F., Zazzaro, A. (2006). Banks, distances and financing constraints for firms. *Review of Finance*, vol.13, issue 2, .
- [2] Bikker, J. A., & Bos, J.W.B. (2008). Bank performance: A theoretical and empirical framework for the analysis of profitability, competition and efficiency. New York: Routledge
- [3] Hrvatska narodna banka, *Godišnje izvješće za godine 2006-2015*
- [4] Centralna banka BiH, *Godišnji izvještaj za godine 2006-2015*
- [5] WANG, Y., & LEE, H. (2008). *A clustering method to identify representative financial ratios*. Information Sciences, 178(4), 1087–1097.

ANALYSIS OF BANK SENSITIVITY TO INTEREST RATES CHANGES¹¹³

Zdenka Poláková¹¹⁴

Abstract: *This paper investigates how the level of the short-term interest rate and the slope of the yield curve affects bank profitability using a linear regression model. Currently, interest rates are at the lowest level. Low interest rates are a risk to financial stability. They have a negative impact on the profitability of banks and their current business model. Low interest rates have also been a catalyst for further debt growth in the public and private sectors, which is a negative factor for future economic growth. The estimation results suggest that the short-term interest rate and the slope of the yield curve have a impact on bank profits. Overall, our findings indicate that monetary policy significantly influences bank profits as well as bank capital in Slovakia.*

Key words: *interest rates, yield curve, bank profitability, bank sector, monetary policy*

1. INTRODUCTION

The banking sector plays a crucial role in the economy of each country. A healthy and efficient banking sector is able to provide a guarantee of negative shocks, helps stabilize and strengthen the financial system, and accelerates economic growth. On the other hand, inefficient and risky banking creates financial instability and negatively affects the process of economic growth.

Over the last few decades, significant changes have taken place in the banking sector in Central Europe. Undoubtedly the most significant was the transition from a centrally planned system to a market-oriented economy. This change has significantly influenced practices in banking operations and in the competitive environment of banks. It is reasonable to assume that banks that are state-owned and strictly regulated can not fully exploit their potential and be maximally effective. The Bank's performance and efficiency has also been strongly signaled by the recent financial crisis as well as many other factors, whether bank-specific or macroeconomic determinants.

Through interest rates and other policy tools, monetary policy has direct and indirect implications for bank profitability and financial system resilience, as profitability is a major determinant of bank capital in the short run (Alessandri and Nelson, 2015). The question of how banks' profits change in response to interest rates and the yield curve has vital importance in order to unravel the relationship between monetary policy, bank profitability and financial system resilience.

The possible impacts of monetary policy can be observed through interest rates, exchange rates, inflation, expectations and asset prices interact with each other (George et al., 1999). One of the most influential monetary transmission channels is the interest rate. Interest rates (both

¹¹³ This paper was created within the VEGA project no. 1/0246/16 Effectiveness of fiscal and monetary policy during the economic cycle

¹¹⁴ Comenius University in Bratislava, Faculty of Law, Institute of Economic Sciences, Bratislava, Slovakia

short-term and long-term) might potentially affect the whole economy by determining the level of many economic variables such as investments, capital flows, credit demand, bank profitability and exchange rates (Borio et al., 2015).

We are currently seeing a fall in interest rates in the Eurozone. In this paper we will be interested how the level of the short-term interest rate and the slope of the yield curve affect bank profitability in Slovakia. In the baseline estimations, we use the quarterly average of the weekly interest rate (repo rate) and the 10-year government bond rate. The main refinancing operations are a good proxy for the European Central Bank monetary policy stance. Moreover, we also use yield curve data created by using Nelson and Siegel's (1987) model (i.e., the 3-month treasury bill rate and the 10-year government bond interest rate) for the purpose of a robustness check. In the literature the yield curve slope is represented by the difference between 10-year government rates and the 3 month government bond yield (Nelson and Siegel's, 1987).

Interest rates in Slovakia to 2008 increased, which was due to inflation and rising oil prices. As a result of the financial crisis, interest rates declined rapidly in 2009. The financial crisis, which broke out at the beginning of the second half of 2007, has triggered global turbulence. Uncertainty and a decline in confidence in financial markets have led to significant declines in financial asset prices. The impact of the crisis on Slovakia's banking sector in 2008 and 2009 was moderate in comparison with other developed countries, due to Slovakia's traditional domestic economy and negligible number of activities to foreign countries. The crisis had a more significant impact on the domestic economy. At the end of 2008 there was a decline in foreign demand, which resulted in losses in the business sector and an increase in demand for loans from entrepreneurs. Banks tightened lending conditions during this period, with a substantial return on money. The housing loans market declined as a result of lower house prices and fears of a worse economic situation in households. With the adoption of the euro the bank recorded an increase in deposits that exceeded the volume of loans issued. At the time of the financial crisis, it was a positive phenomenon, as banks reduced dependence on raising funds on the financial markets.

Demirgüç-Kunt and Huizinga (1999) hypothesize that monetary policy, via its effects on the shape of the yield curve, might have a more significant impact on bank profitability in emerging economies than in advanced ones. Emerging economies tend to have higher inflation and growth rates. We also know that banks in emerging economies enjoy higher profit margins due to a higher inflationary environment among other reasons (Demirgüç-Kunt and Huizinga, 1999). Despite the fact that Slovakia is among the advanced countries we believe that the level of interest rates will affect the profitability of banks, as the Slovak banking are traditional banking sektor. It means that the most widespread activity of domestic banks is to receive deposits and lending, while trade makes up only a small part of the activities. The logical consequence is the high dependence of domestic banks' profitability on interest income.

2. Theoretical background

This part reviews the literature on bank performance and classifies the bank's profitability determinants under EU conditions. A number of studies have examined bank performance in an effort to isolate the factors that account for interbank differences in profitability. These factors are either internal or external. Studies focusing on the internal determinants of bank profitability use variables such as capital adequacy, size of total assets, credit risk, and liquidity ratio. Studies focusing on the external determinants of bank profitability use variables such as

GDP, business cycles, money supply, inflation, short-term and long-term interest rates and the yield curve.

The internal determinants of bank profitability have focused, for example Short (1979), Smirlock (1985), Molyneux and Thornton (1992), Goddard et al. (2004). The external determinants of bank profitability have focused, for example Demirgüç-Kunt and Huizinga (1999), Staikouras and Wood (2004), Beckmann (2007), Athanasoglou et al. (2008).

Short (1979) was in his study focused on the determinants of international bank profitability, and found support for the view that concentration was positively and moderately related to profitability. The results also provide some evidence for the Edwards-Heggstad-Mingo hypothesis of risk avoidance by banks with a high degree of market power (Short, 1979). Molyneux and Thornton (1992) joined this study and they found a statistically significant positive relationship, suggesting that state-owned banks generate higher returns on capital than their private sector competitors. But Molyneux and Thornton examined a much larger sample of government-owned banks than Short and Bourke and therefore their findings were different. Molyneux and Thornton show that there is a significant and positive relationship between efficient management (expenses) and bank profits. In particular, during higher uncertainty periods, banks may tend to diversify their portfolios and increase their liquid assets to decrease risks that might create an ambiguous effect on profitability (Molyneux and Thornton, 1992).

The external determinants of bank profitability have focused, for example Staikouras and Wood, they looked how market share changes and the macroeconomic environment contribute to the performance of the EU banking industry as a whole from 1994 to 1998. The estimation their results suggest that the profitability of European banks is influenced not only by factors related to their management decisions but also to changes in the external macroeconomic environment. The level of interest rates have a positive effect, while the variability of the interest rates and the growth of GDP rates negative (Staikouras and Wood, 2004).

Using bank-level data for 80 countries between 1988 and 1995, Demirgüç-Kunt and Huizinga (1999) find that differences in interest margins and bank profitability depend on a variety of determinants such as taxation, financial structure, regulation, and bank-specific and macroeconomic factors. They also show that foreign banks have higher margins and profits than domestic banks in developing countries (Demirgüç-Kunt and Huizinga, 1999). Beckmann (2007) analyzes bank profitability in terms of structural and cyclical determinants using annual panel data from 16 Western European countries between 1979 and 2003. Applying the Hausman-Taylor IV estimator method and ROA as a dependent variable for bank income, Beckmann (2007) shows that lagged GDP growth and the real interest rate have significant procyclical effects on profits (Beckmann, 2007). Athanasoglou et al. (2008) focus on bank-specific, industry-specific and macroeconomic determinants of Greece banking profitability. They apply a GMM technique to a panel data of Greek banks covering the period 1985–2001. They find that bank-specific determinants and the business cycle have positive impacts on bank profits (Athanasoglou et al., 2008).

3. Profitability of banks

The profitability of commercial banks can be assessed from three different perspectives. The *static view* uses the information obtained from the statements of individual banks for their analysis. In addition to describing the current situation of the bank, it is also the basis (input) for dynamic analysis and analysis that compares results with competitors. Based on this view,

it is not possible to determine the trend the bank is following. *Dynamic view* is a combination of static analyzes in different time periods. Trend tracking is one of the Bank's core business activities and therefore, if the negative trends are found, the Bank may respond appropriately. *Mixed view* is a combination of the previous two views (Ziegler, 1997).

An excellent way to manage the profitability of banks is to decompose their profits. By decomposing it is possible to break down the income of the financial institution, thus defining trends and revealing its weak areas. Among the best-known indicators measuring the profitability of banks are Return on Asset (ROA) and Return on Equity (ROE). The above-mentioned ROA and ROE are at the top of this model.

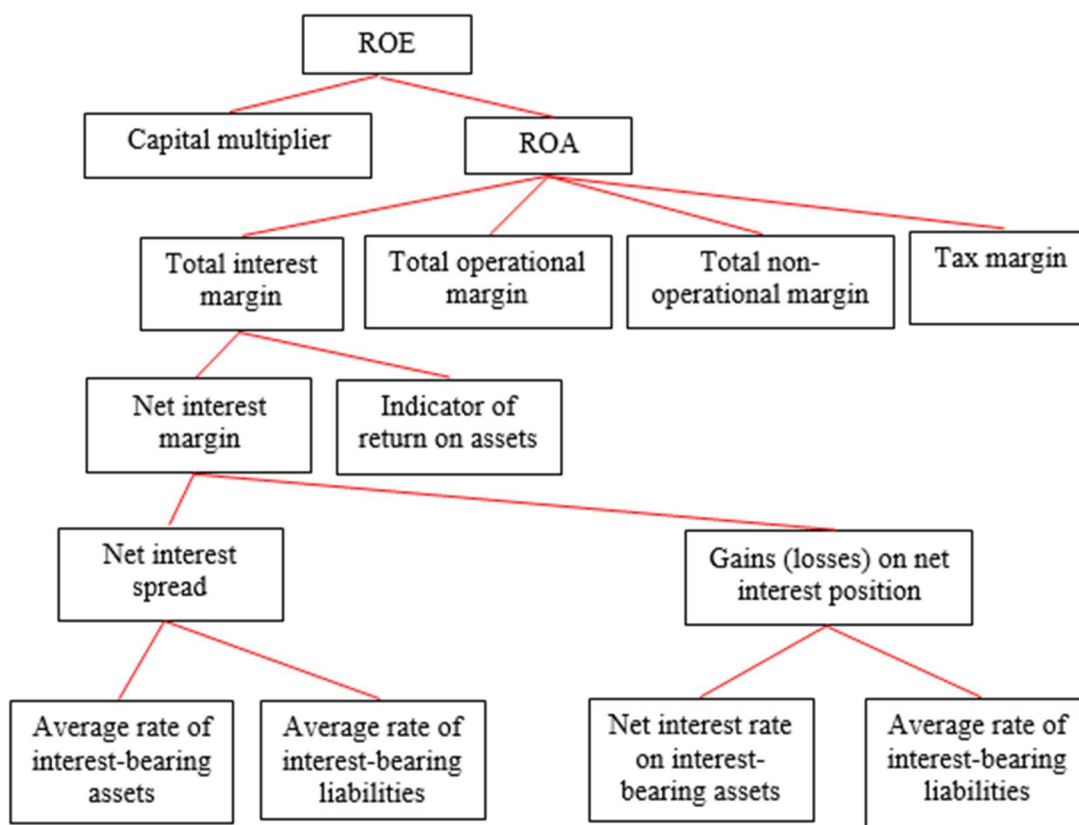


Figure 1: Decomposition of profit

4. The model and data

In this section, we describe both the dependent and independent variables that we selected for this analysis. We obtain the relevant variables using balance sheet data on a quarterly basis from the National Bank of Slovakia, Banks Association of Slovakia and Statistical Office of the Slovak Republic between 2004 and 2016 for 26 commercial banks (in total). Through this time period, it will be possible to capture the pre-crisis and post-crisis situation. We use the quarterly average of the weekly interest rate (Repo) and the 10-year government bond rate (Bond). The main refinancing operations are a good proxy for the European Central Bank monetary policy stance. Moreover, we also use yield curve data (Slope) created by using Nelson and Siegel's (1987) model (i.e., the 3-month treasury bill rate and the 10-year government bond interest rate) for the purpose of a robustness check. In the literature the yield curve slope is represented by the difference between 10-year government rates and the 3 month government bond yield.

Bank-specific variables also enter the model, a quarterly growth rate of real total assets (Assetgrowth) and the leverage rate (i.e., the debt to total asset ratio) to control for the possible effects of the balance sheet structure on bank performance. We also use macroeconomic factors, namely the quarterly growth rate of real GDP (Gdpgrowth). We also use the first lags (L) and the first differences (D).

As an industry-specific variable, we incorporate the Herfindahl-Hirschman index (HHI) to capture the concentration and hence the competitiveness of the banking industry (Bikker and Haaf, 2002).

As dependent variables, we employ three different measures of bank profits: Net Interest Margin (NIM), Return on Equity (ROE) and Return on Asset (ROA).

NIM measures the effectiveness of the relationship between interest income and interest expense. Reflects the Bank's ability to penetrate into different funding sources and transform these assets into assets with attractive returns.

$$NIM = \frac{\text{Interest Income} - \text{Interest Expense}}{\text{Total Assets}} \quad (1)$$

ROA is an asset's return on assets. Expresses asset valuation irrespective of sources of funding. Offers an image of the effectiveness of managing the bank by its management.

$$ROA = \frac{\text{Net Profit After Tax}}{\text{Total Assets}} \quad (2)$$

ROE indicator reflects the total return on capital. This indicator also identifies shareholders whether the capital invested yields sufficient returns in terms of investment risk.

$$ROE = \frac{\text{Net Profit After Tax}}{\text{Equity}} \quad (3)$$

We consider the following linear regression model to examine the effects of interest rates and the yield curve on bank profitability.¹¹⁵

¹¹⁵ The model is based on Alessandri and Nelson (2015). However, note that we use a different estimator to estimate the model. And due to missing data from individual commercial banks in Slovakia, a linear model is used instead of the panel model.

$$Y_t = \beta_1 Y_{t-1} + \beta_2 L\text{Leverage}_t + \beta_3 L\text{Assetgrowth}_t + \beta_4 \text{Gdpgrowth}_t + \beta_5 L\text{Gdpgrowth}_t + \beta_6 \text{Repo}_t + \beta_7 D\text{Repo}_t + \beta_8 LD\text{Repo}_t + \beta_9 \text{Slope}_t + \beta_{10} D\text{Slope}_t + \beta_{11} LD\text{Slope}_t + \beta_{12} \text{HHI}_t + \varepsilon_t \quad (4)$$

where ε_t is the unobserved time-invariant bank effects, L is the lag operator and D is the first difference operator. The summary statistics and the definitions of the variables are reported in Table 1.

<i>Variables</i>	<i>Mean</i>	<i>Std. Dev.</i>	<i>Min</i>	<i>Max</i>
NIM	0,0175	0,0081	0,0054	0,0324
ROA	0,0065	0,0029	0,0019	0,0126
ROE	0,0671	0,0339	0,0182	0,1659
Leverage	0,8114	0,2726	0,0013	0,9349
Assetgrowth	0,0146	0,0371	-0,1625	0,1232
Gdpgrowth	0,0125	0,0704	-0,1559	0,1881
Bond	3,4867	1,4933	0,3191	5,2112
Repo	1,3149	1,5532	-0,3822	4,4231

Notes: Variables: NIM (net interest margin), ROA (return on asset), ROE (return on equity), Leverage (leverage rate), Assetgrowth (the growth rate of real total assets), Gdpgrowth (real GDP growth), Bond (government bond rate with 10-year maturity), Repo (the quarterly average of the weekly interest rate).

Table 1: Summary Statistics

5. Estimation results

The prevailing business model in the Slovak banking sector is one of the most traditional in the EU. It means that the most widespread activity of domestic banks is to receive deposits and lending, while trade makes up only a small part of the activities. The logical consequence is the high dependence of domestic banks' profitability on interest income. The persistence of low interest rates also affects the fall in interest margins, which have seen a more pronounced decline in recent years.

In terms of the functioning of the business models of banks in Slovakia we can distinguish three periods. The first period was from 2005 to 2011, when average interest rates on new housing loans were well above the euro area level. It was also a period of relatively higher interest margins that allowed the Slovak banking sector to achieve higher profits than the average of the euro area. Between 2012 and 2015, interest rates declined to the euro area average. However, the banking sector has been able to increase profitability, thanks to the dynamic growth of loans. During 2015, we recorded a decline in interest margins and the pressure on banks' profitability increased. The last period began in March 2016 with a legislative change that limited the fee for early repayment of the housing loan. Banks have therefore stepped up their efforts to attract new clients while maintaining their own clients. Assuming the preservation of the current trends in the credit market as well as the interest rate environment, we can expect a decline in the interest income of the Slovak banking sector in the next period.

The fall in interest income is likely to have a greater impact on a group of smaller banks (Rychtárik, 2017).

We estimate the benchmark Eq. (4) to examine the effects of the short-term interest rate and the slope of the yield curve on bank profits. Three different measures of profits are utilized for the dependent variables. First, we report the results associated with NIM (table 2). Then, the results for ROA (table 3) and ROE (table 4) are discussed.

Our findings can be confirmed by the impact the levels of both short rates (repo rate) and the slope of the yield curve on NIM. Keeping all else constant, a 100 basis points increase in the yield curve slope would raise NIM by around 0.19 percentage points and a 100 basis points rise in the repo rate would increase NIM by around 0.13 percentage points per quarter.

An increase in short-term interest rates or a fall in long-term rates flattens the slope of the yield curve, indicating a future slowdown in the economy. Slower macroeconomic conditions cause a reduction in credit demand and supply, which in turn lowers banks' NIM, and hence profitability. In contrast, a steeper yield curve suggests a future boom in the economy. Therefore, banks' NIM will be positively affected by a steeper yield curve as credit supply and demand will increase during booms (Estrella and Hardouvelis, 1991).

Over the past decade there has been a significant fall in interest margins. This decline has changed the traditional role of banks and forced them to look for new sources of income. Elsas et al. in their study, found that commercial banks increased their diversification of revenue by focusing on fee-paying businesses and expanded their business to commercial or insurance contracts. It should be added that the effect of income diversification on the profitability of banks is not unambiguous (Elsas et al., 2010).

Studies by Stiroh and Rumbala show that greater diversification does not necessarily mean improving profitability, but may lead to a decrease in profitability. This is because the reduction in interest rates in order to attract customers to other products and services offered by the bank may be the cause of a decline, as the profit from these other activities may not offset the interest rate cut (Stiroh and Rumbala, 2006). On the other hand, Staikouras and Wood claim that banks with large non-credit asset yields are much more profitable than banks whose profits depend on

Ing. Zdenka Poláková, PhD.

Studies (inland & abroad)

2012 – 2016: PhD, University of Economics in Bratislava

Occupational experience

10/2016 – present: Comenius University in Bratislava, Faculty of Law, Institute of Economic Sciences, Working position: Assistant of professor



Conference presentations

Paper, November 2012: „BEYOND GDP – NEW MEASURES FOR A NEW ECONOMY“ The International Scientific Conference for Doctoral Students and Young Researchers EDAMBA 2012, Bratislava, Slovakia

November 2013: „A NEW METHOD FOR CALCULATING THE GROSS DOMESTIC PRODUCT IN THE USA“ The International Scientific Conference for Doctoral Students and Young Researchers EDAMBA 2013, Bratislava, Slovakia

May 2013: „DEVELOPMENT TRENDS AND CURRENT PROBLEMS IN THE LABOR MARKET IN THE SLOVAK REPUBLIC“ The International Conference “New Challenges for Social Policy and the Global labor market”, Veľký Meder, Slovakia

POLÁKOVÁ, Zdenka. *Alternative approaches to measuring economic performance with regard to poverty reduction. In Economic theory & economic reality. International scientific conference. Economic theory & economic reality : conference proceedings (peer-reviewed) : the 5th international scientific conference : november 13-14th, 2014, Bratislava*

POLÁKOVÁ, Zdenka. *Economic growth and poverty reduction in Slovakia. In Znalosti pro tržní praxi 2014: média a komunikace v 21. století. Mezinárodní vědecká konference. Znalosti pro tržní praxi 2014: média a komunikace v 21. století : sborník z mezinárodní vědecké konference, konané 11. - 12. září 2014 v Olomouci*

DZIUROVÁ, Valéria - POLÁKOVÁ, Zdenka. *The Polarization of wealth and global financial crisis. In 4th Annual winter global business conference 2016. Conference. 4th Annual winter global business conference 2016 : conference proceedings : February 1st-5th, 2016 Tignes, France.*

credit assets (Staikouras and Wood, 2011). DeYoung and Rice add that it is better for banks to get revenue from both areas than focus on just one. According to them, the expansion in tax revenue has the effect of increasing profits variability while increasing profitability but also worsening the balance between risk and returns for banks (DeYoung and Rice, 2004).

From our findings, we can see a positive relationship between the growth rate of real total assets and bank profitability since outstanding loans are part of banks' assets. As the size of their assets grows, banks tend to offer more loans, which in turn leads to an increase in profits. We can also see that GDP growth has a positive impact on bank profits, since, as the economy grows, banks tend to offer more loans and hence can earn more profits.

<i>NIM</i>	<i>Coefficient</i>	<i>Std. Err.</i>	<i>P-value</i>
LLeverage	0,0007	0,7205	0,688
LAssetgrowth	0,0493*	0,0275	0,082
Gdpgrowth	0,0463	0,0283	0,111
LGdpgrowth	0,0827***	0,0136	0,000
Repo	0,0013*	0,0009	0,095
DRepo	-0,0059***	0,0035	0,003
LDRepo	-0,0102**	0,0038	0,012
Slope	0,0019*	0,0008	0,086
DSlope	0,0045**	0,0018	0,011
LDSlope	-0,0039**	0,0019	0,049
HHI	0,0003	0,0000	0,166

Notes: ***, ** and * denote significance at 1%, 5% and 10%, respectively. Column 3 refers to the 95% confidence interval. Variables: NIM (net interest margin), LLeverage (the lag of the leverage rate), LAssetgrowth (the lag of the growth rate of real total assets), Gdpgrowth (real GDP growth), LGdpgrowth (the lag of the growth rate of real GDP), Repo (the quarterly average of the weekly interest rate), DRepo (the first difference of the repo rate), LDRepo (the lag of the first difference of the repo rate), Slope (the slope of the yield curve), DSlope (the first difference of slope), LDSlope (the lag of the first difference of slope), HHI (Herfindahl Hirschman index).

Table 2: Estimation Result

Further we can discuss how short-term and slope rates affect net operating profitability. In this case, we also confirmed the impact the levels of both short rates (repo rate) and the slope of the yield curve on ROA. However, since ROE is less persistent than NIM and ROA, we consider a more parsimonious model. The estimation results show that the short-term interest rate and the slope still contribute significantly and positively to profitability.

<i>ROA</i>	<i>Coefficient</i>	<i>Std. Err.</i>	<i>P-value</i>
LLeverage	0,0006	0,0016	0,708
LAssetgrowth	0,0162	0,0099	0,114
Gdpgrowth	0,0242**	0,1030	0,024
LGdpgrowth	0,0257***	0,0049	0,000
Repo	0,0011	0,0033	0,435
DRepo	-0,0017*	0,0012	0,089
Slope	0,0016*	0,0035	0,066
DSlope	-0,0088	0,0067	0,198
HHI	0,0260	0,0102	0,654

Notes: ***, ** and * denote significance at 1%, 5% and 10%, respectively. Column 3 refers to the 95% confidence interval. Variables: NIM (net interest margin), LLeverage (the lag of the leverage rate),

LAssetgrowth (the lag of the growth rate of real total assets), Gdpgrowth (real GDP growth), LGdpgrowth (the lag of the growth rate of real GDP), Repo (the quarterly average of the weekly interest rate), DRepo (the first difference of the repo rate), Slope (the slope of the yield curve), DSlope (the first difference of slope), HHI (Herfindahl Hirschman index).

Table 3: Estimation Result

<i>ROE</i>	<i>Coefficient</i>	<i>Std. Err.</i>	<i>P-value</i>
LLeverage	-0,0151	0,0171	0,899
LAssetgrowth	0,2221**	0,1042	0,040
Gdpgrowth	0,1823*	0,1075	0,099
LGdpgrowth	0,2751***	0,0517	0,000
Repo	0,0098***	0,0035	0,009
Slope	0,0010	0,0037	0,777
HHI	0,0005	0,0000	0,525

Notes: ***, ** and * denote significance at 1%, 5% and 10%, respectively. Column 3 refers to the 95% confidence interval. Variables: NIM (net interest margin), LLeverage (the lag of the leverage rate), LAssetgrowth (the lag of the growth rate of real total assets), Gdpgrowth (real GDP growth), LGdpgrowth (the lag of the growth rate of real GDP), Repo (the quarterly average of the weekly interest rate), Slope (the slope of the yield curve), HHI (Herfindahl Hirschman index).

Table 4: Estimation Result

5. Conclusion

In this paper, we examined the impact of interest rates on the profitability of banks in Slovakia during the year 2004Q3 – 2016Q4. We used a linear model of regression analysis to test the impact, due to the complexity of bank profitability data for all commercial banks. We realize that the findings would be more accurate if we used panel data, but due to the lack of profitability data for each commercial bank, it was not possible to make a this model.

We employ three different dependent variables (net interest margin, return on assets and return on equity) to observe the possible short- and long-run impacts of the short-term interest rate and the slope of the yield curve. The estimation results suggest that the short-term interest rate and the slope of the yield curve have a impact on bank profits. Overall our findings indicate that monetary policy significantly influences bank profits as well as bank capital in Slovakia.

Of our results has a considerable impact on the profitability of banks just the rate of GDP growth, since, as the economy grows, banks tend to offer more loans and hence can earn more profits. On the other hand, consumers are also willing to be much more indebted to the stable economic development. In addition to low interest rates, the Slovak households are also responsible for low wages and rising prices for goods and services.

In this context, we would point out that the low interest rate environment also has an impact on the increase in liquidity risk. The fast growth of housing loans leads to an increasing share of long-term illiquid assets in total bank assets. On the other hand, low interest rates do not motivate households to use time deposits and are already increasing current account balances. To cover the risk arising from timing differences of assets and liabilities have traditionally used the pillow consists of liquid assets, typically government bonds. This means that in case of a sudden withdrawal of deposits, the bank can draw the necessary liquidity through the transactions in which it creates liquid bonds. However, the share of sovereign debt in banks' assets is declining, partly due to low interest rates. The banking sector must therefore gradually rely on the stability of the deposits themselves rather than the liquid pillow. Liquidity risk could

also increase for some banks even if interest rates rise. Banks that do not have sufficient pillows in the form of liquid assets are more sensitive to possible deposits.

As a future study, it would be interesting to conduct a cross-country analysis of the effects of interest rates and the yield curve on bank profits in Slovakia using a panel model.

REFERENCES

- Alessandri, P., Nelson, B.D. (2015) *Simple banking: profitability and the yield curve*, J. Money Credit Banking 47 (1), pp. 143–175.
- Athanasoglou, P.P., Brissimis, S.N., Delis, M.D. (2008) *Bank-specific, industry-specific and macroeconomic determinants of bank profitability*, J. Int. Financial Markets Institutions Money 18 (2), pp. 121–136.
- Beckmann, R. (2007) *Profitability of Western European Banking Systems: Panel Evidence on Structural and Cyclical Determinants*. (Available at SSRN 1090570).
- Bikker, J.A., Haaf, K., (2002) *Competition: concentration and their relationship: an empirical analysis of the banking industry*, J. Bank. Finance 26 (11), pp. 2191– 2214.
- Borio, C.E., Gambacorta, L., Hofmann, B. (2015) *The Influence of Monetary Policy on Bank Profitability*, Bank for International Settlements, pp. 34.
- Demirgüç-Kunt, A., Huizinga, H. (1999) *Determinants of commercial bank interest margins and profitability: some international evidence*, World Bank Econ. Rev. 13 (2), pp. 379–408.
- DeYoung, R., Rice, T. (2004) *Noninterest Income and Financial Performance at U.S. Commercial Banks*. Financial Review, Vol. 39, pp. 101-127, 2004.
- Elsas, R., Hackethal, A., Holzhäuser, M. (2010) *The anatomy of bank diversification*, Journal of Banking & Finance, Volume 34, Issue 6, pp. 1274-1287.
- Estrella, A., Hardouvelis, G.A. (1991) *The term structure as a predictor of real economic activity*, J. Finance 46 (2), pp. 555–576.
- George, E., King, M., Clementi, D., et al. (1999) *The Transmission Mechanism of Monetary Policy*, Bank of England, pp. 1–12.
- Molyneux, P., Thornton, J. (1992) *Determinants of European bank profitability: a note*, J. Bank. Finance 16 (6), pp. 1173–1178.
- Nelson, C.R., Siegel, A.F. (1987) *Parsimonious modeling of yield curves*, J. Bus. pp. 473–489.
- Rychtárik, Š. (2017) *The impact of low interest rates on financial stability in Slovakia*, Banking Journal, Bratislava, Volume 25, Issue 3, pp. 4-5.
- Short, B.K. (1979) *The relation between commercial bank profit rates and banking concentration in Canada Western Europe, and Japan*, J. Bank. Finance 3 (3), pp. 209–219.
- Staikouras, CH.K., Wood, G.E. (2004) *The Determinants Of European Bank Profitability*, International Business & Economics Research Journal, Volume 3, Number 6, pp. 57-68.
- Staikouras, Ch., Geoffrey, E.W. (2011) *The Determinants Of European Bank Profitability*, International Business & Economics Research Journal, Volume 3, pp. 57 – 68.
- Stiroh, K.J., Rumble, A. (2006) *The dark side of diversification: The case of US financial holding companies*, Journal of Banking & Finance, Volume 30, Issue 8, pp. 2131-2161, DOI: dx.doi.org/10.1016/j.jbankfin.2005.04.030. ISSN 0378-4266 Dostupné z: , s.2131
- Ziegler, K. (1997) *Finanční řízení bank*, Bankovní institut, Praha, pp.31.

UPRAVLJANJE KAMATNIM RIZICIMA U BANKARSKOM SISTEMU

RISK MANAGEMENT INTEREST IN BANKING SYSTEM

Tamara Vesić¹¹⁶

Miloš Nikolić¹¹⁷

Sadržaj: *Najjednostavnije rečeno, kamatna stopa predstavlja cenu koja se plaća ili naplaćuje za upotrebu novca, a pojam poznat kao prinosa do dospeća predstavlja najtačniju meru kamatnih stopa. Pored prinosa do dospeća, postoje i druge vrste obračuna kamatnih stopa. Zato se često koriste i tekući prinosa i prinosa na bazi diskonta. Jedna od najčešće pominjanih kamatnih stopa u praksi je bazna referentna kamatna stopa centralne banke, kao odabrani put vođenja monetarne politike, targetiranjem inflacije kroz operativni cilj, kojom se utiče na likvidnost bankarskog sistema. Rizik kamatne stope utiče na sve poslovne odluke banke u pogledu prikupljanja i plasiranja kredita, pa je upravljanje rizikom kamatne stope veoma važno za banku. Osnovni ciljevi upravljanja rizikom kamatne stope su da se promene kamatne stope koje utiču na umanjenje vrednosti neto prihoda i ekonomske vrednosti kapitala minimiziraju, i da se na tržištu iskoriste šanse koje proizvode promene kamatnih stopa. Za merenje kamatnog rizika moguće je koristiti nekoliko racia: racio relativnog GAP-a, racio dispariteta, racio kamatno osetljive aktive. Takođe, za sagledavanje kamatnog rizika korisni su analiza trajanja dispariteta i stres testovi.*

Ključne reči: *rizik, kamatni rizik, racia, stres testovi*

Abstract: *To put it simply, the interest rate is the price to be paid or charged for the use of money, a concept known as yield to maturity is the most accurate measure of interest rates. In addition to the yield to maturity, there are other kinds of calculation of interest rates. Therefore, they are also used current yield and yield-based discounts. One of the most frequently interest rates in practice, the base reference rate the central bank, as a chosen way of keeping monetary policy, inflation targeting, the operational objective, which affect the liquidity of the banking system. Interest rate risk affects all business operations of banks in terms of collecting and placing the loan, and interest rate risk management is very important for the bank. The main aims of interest-rate risk are subject to change interest rates that affect the impairment of net revenue and minimize the economic value of capital, and to exploit market opportunities that produce changes in interest rates. For measuring interest rate risk, it is possible to use several ratios: the ratio of relative GAP, disparity ratio, ratio of interest-sensitive assets. Also, for the consideration of interest rate risk are useful analysis of the duration of disparities and stress tests.*

Key words: *risk, risk management, ratio, stress tests*

¹¹⁶ Visoka škola za poslovnu ekonomiju i preduzetništvo, Mitropolita Petra 8, Republika Srbija

¹¹⁷ Visoka škola za poslovnu ekonomiju i preduzetništvo, Mitropolita Petra 8, Republika Srbija

UVOD

Rizik kamatne stope u bankama definiše se kao tekući ili budući gubitak na prihodima i/ili kapitalu banke usled neželjenog kretanja kamatnih stopa i njihovog uticaja na pozicije banke.

Bankarsko poslovanje, uspešno ili neuspešno, umnogome zavisi od preuzimanja rizika kamatnih stopa. Promene kamatnih stopa utiču na zaradu banke putem promene neto kamatnog prihoda ali i svih prihodnih i rashodnih stavki koje su osetljive na promenu kamatne stope. Takođe, ekonomska vrednost pozicija aktive i pasive i vanbilansnih stavki banke menja se sa promenom kamatnih stopa. Zbog toga, rizik kamatne stope utiče na sve poslovne odluke banke u pogledu prikupljanja i plasiranja kredita, pa je upravljanje rizikom kamatne stope veoma važno za banku. Osnovni ciljevi upravljanja rizikom kamatne stope su da se promene kamatne stope koje utiču na umanjenje vrednosti neto prihoda i ekonomske vrednosti kapitala minimiziraju, i da se na tržištu iskoriste šanse koje proizvode promene kamatnih stopa.

Kamate i kamatne stope su u srži bankarskog poslovanja. Pored direktnog uticaja na poslovnu politiku i poslovne transakcije banke, kamatne stope mogu uticati i na deo prihoda koji nisu u direktnoj vezi sa kamatnom stopom.

Većina banaka ostvaruje nekamatne prihode, na primer, na osnovu servisiranja duga. Za administriranje duga banke naplaćuju proviziju koja obično zavisi od veličine duga. Pad kamatnih stopa može dovesti do ranije otplate takvih kredita (na primer hipotekarnih) a samim tim i do smanjenja provizije i prihoda koje banke očekuju od takvih poslova.

U bankarskom svetu riziku kamatnih stopa posvećuje se posebna pažnja, tako da se ovim rizikom bave sve svetske finansijske institucije. Bazelski komitet za superviziju banaka objavio je 2004. godine dokument pod nazivom „Principi za upravljanje i nadzor nad rizikom kamatne stope“, sa ciljem da se minimizira uticaj rizika kamatne stope. Ovi principi bazirani su na principima koji se koriste u mnogim međunarodnim bankama i ukazuju na potrebu za merenjem, nadgledanjem i kontrolom u okviru procesa upravljanja rizikom kamatne stope.[1]

Bez obzira na veličinu banke, složenost njenog poslovanja i formu ispoljavanja procesa upravljanja rizikom kamatne stope, efektivan sistem kontrole upravljanja rizikom kamatne stope zahteva pravovremenu identifikaciju, merenje, nadgledanje i kontrolu rizika. Da bi se to postiglo potrebno je da [2]:

- Politike, procedure i kontrole upravljanja rizikom kamatne stope budu jasno definisane i usklađene sa aktivnostima banke. Pri tom se na pravi način i pravovremeno moraju obuhvatiti novi proizvodi ili nove aktivnosti.
- Odgovornosti i ovlašćenja moraju biti jasno određene.
- Sistem merenja kamatnog rizika mora biti u stanju da na pravi način i u pravo vreme identifikuje i meri glavne izvore rizika kamatne stope.
- Sistem nadgledanja i izveštavanja o kamatnom riziku mora biti jasno određen i kvalitetan da bi rukovodstvo moglo da prati i preuzima mere ukoliko to bude potrebno. Limiti koje određuju vrhovni organi banke u pogledu kamatnog rizika predstavljaju izraz nivoa prihvatanja kamatnog rizika koji je potrebno redovno pratiti i po potrebi korigovati.
- Procedure interne kontrole i revizije zahtevaju da proces kontrole i nadgledanja rizika bude odvojen od procesa preuzimanja rizika.

1. ORGANIZACIONI ASPEKT UPRAVLJANJA KAMATNIM RIZIKOM

Na koji način banke upravljaju rizikom kamatne stope zavisi od mnogih faktora, a neki od njih su:

- veličina banke,
- složenost njenog poslovanja,
- karakteristike njenih bilansa,
- nivo izloženosti riziku kamatne stope, itd.

Što su navedeni faktori izraženiji i intenzivniji, što je veća banka ili što je složenije i disperzivnije njeno poslovanje, to će biti složenije upravljanje kamatnim rizikom koje zahteva sofisticiranije metode merenja i nadziranja ovog rizika, kao i kvalitetnije informacije.

Upravni odbor banke donosi opšta pravila upravljanja rizikom kamatne stope. Upravni odbor donosi (odobrava) strategije i politike upravljanja kamatnim rizikom i snosi punu odgovornost za nivo rizika kamatnih stopa koje je banka preuzela. [3] Ovaj odbor vrši nadziranje aktivnosti u sprovođenju politike upravljanja kamatnim rizikom. Zbog toga, redovno razmatra informacije na osnovu kojih donosi sud o aktivnostima višeg menadžmenta u sprovođenju usvojenih politika. Zadatak je Upravnog odbora da obezbedi da viši menadžment u potpunosti razume rizike kojima je institucija izložena.

Viši menadžment treba da obezbedi da banka poseduje odgovarajuće politike i procedure za upravljanje kamatnim rizikom i da uspostavi odgovornost za upravljanje kamatnim rizikom. Zadaci menadžmenta su:

- Uspostavljanje odgovarajućih sistema i standarda za merenje kamatnog rizika.
- Uspostavljanje limita kamatnog rizika.
- Uspostavljanje adekvatnog izveštavanja o riziku kamatne stope.
- Uspostavljanje efektivnih internih kontrola.
- Uspostavljanje procesa revizije upravljanja rizikom kamatne stope.

Zadatak višeg menadžmenta je da osigura da se obuhvate svi aspekti rizika kamatne stope [4]. Zbog toga je podela odgovornosti i dužnosti, uspostavljanje hijerarhije odgovornosti, jasno razgraničenje razvoja strategije, implementacije taktika, sprovođenje merenja i izveštavanje o riziku kamatne stope imperativ pri upravljanju kamatnim rizikom.

Veoma je važno da analize i merenja rizika kamatne stope vrši kompetentno osoblje koje, s jedne strane, poseduje neophodna znanja, veštine i iskustva u vezi rizika kamatnih stopa, a sa druge strane, poznaje instituciju i delokrug njenih aktivnosti.

Izveštavanje o riziku kamatne stope, izveštaji koji se dostavljaju višem menadžmentu, treba da budu dovoljno kvalitetni i da sadrže dovoljno informacija i detalja da bi viši menadžment mogao da stekne jasnu sliku o izloženosti kamatnom riziku i osetljivosti na ovaj rizik u odnosu na faktore koji na njega deluju.[5]

Limiti za preuzimanje rizika uspostavljaju se da bi se izloženost riziku banke održala u okviru zadatih ograničenja. Limiti se na višem nivou utvrđuju u odnosu na ukupan prihod ili kapital banke, a potom se njihovo određivanje vrši prema aktivnostima, portfolijima i poslovnim jedinicama. Izuzeci od limita takođe treba da budu definisani i potrebno ih je rešavati u kratkom roku. U slučaju prekoračenja limita potrebno je brzo rešavati slučajeve zbog kojih je došlo do prekoračenja limita. U svakom slučaju, ukoliko postoje izuzeci od pravila ili specifični

slučajevi, potrebno je da i oni budu jasno definisani i određeni u smislu ovlašćenja i odgovornosti. Upravljanje i menadžment kontrola rizika kamatne stope je proces koji zahteva da se postavljena pravila revidiraju i ukoliko je potrebno koriguju.

Nadgledanjem limita i izuzecima od postavljenih limita bavi se središnja služba u banci (middle office). U zoni odgovornosti ove službe nalazi se i održavanje sistema izveštavanja o riziku kamatnih stopa, stres testiranje, predlog metodologija za upravljanje rizikom kamatnih stopa.

U zoni odgovornosti pozadinske službe nalazi se merenje i izveštavanje o izloženosti riziku kamatne stope.

Dnevna procena rizika kamatne stope i upravljanje ovim rizikom dodeljuju se posebnom odboru u okviru Izvršnog odbora, najčešće ALCO odboru. Izvršna odgovornost dnevnog upravljanja kamatnim rizikom pripada funkciji Trezora. [6]

Revizija procesa upravljanja rizikom kamatne stope u banci, u zoni je odgovornosti interne revizije koja svoje izveštaje i preporuke dostavlja odboru delegiranom ispred Upravnog odbora.

Takođe, potrebno je obezbediti, a zatim i nadgledati usaglašenost poslovanja sa internim politikama, kao i sa pravnim i regulatornim limitima.

2. INSTRUMENTI ZA UPRAVLJANJE KAMATNIM RIZIKOM

Da bi se sagledao i da bi se mogao izmeriti uticaj rizika kamatne stope potrebno je uzeti u obzir sve karakteristike ugovora koji utiču na pozicije aktive i pasive. Neke od tih karakteristika su:

- dospeće,
- frekvencija i iznosi otplate glavnice,
- frekvencija uspostavljanja kamatne stope,
- priroda kamatne stope (fiksna/promenljiva),
- ugovorena kamatna stopa,
- odložena plaćanja,
- naplate, itd.

Ciljevi upravljanja kamatnim rizikom su:

- Održavanje kamatnog rizika na prihvatljivom nivou.
- Zaštita kapitala i prihoda od nepoželjnog kamatnog rizika.
- Uvećanje profita.

Tamara Vesić

Rođena 20.07.1993. godine u Beogradu. Završila je VI beogradsku gimnaziju 2012. godine sa odličnim uspehom, a potom upisala Visoku školu za poslovnu ekonomiju i preduzetništvo u Beogradu. 2016. godine stiče zvanje diplomiranog ekonomiste (prosek 9,55), a trenutno je na master studijama na smeru Finansije, bankarstvo i osiguranje. Kao student generacije, oktobra 2017. izabrana je u zvanje saradnika u nastavi za užu oblast Ekonomija i finansije. Tokom studija bila je stipendirani student od 2013. godine do danas zbog uspeha u mnogobrojnim studentskim, sportskim i edukativnim takmičenjima i predsednik Studentskog parlamenta u periodu 2013-2016. Aktivan je igrač OK „Obilić“ na poziciji libero, član nekoliko nevladinih organizacija i udruženja građana.



Da bi ostvarila ove ciljeve banka prati tržišne i administrativne kamatne stope, procenjuje osetljivost neto kamatnog prihoda i ekonomske vrednosti kapitala u strukturi tekućeg i planiranog bilansa stanja, procenjuje uticaj ranije otplate kredita i ranijeg povlačenja depozita usled promene kamatnih stopa na tržištu, procenjuje komponente rizika kamatne stope koje nisu definisane u pogledu dospeća (depoziti po viđenju i štedni depoziti).

Kamatne stope utiču na aktivu i pasivu bilansa stanja.

Banke ostvaruju profit tako što daju dugoročne zajmove sa višom kamatnom stopom, a do sredstava dolaze putem depozita koji su kraćeg roka i sa nižim kamatnim stopama. Na profit banke u pogledu kamatne stope utiče tržišno kretanje kamatne stope po kojoj banke daju sredstva na zajam i tržišno kretanje kamatne stope po kojoj banke dolaze do sredstava. Drugi element koji je bitan za sagledavanje uticaja kamatne stope na aktivu i pasivu banke i profit je ročnost.

Da bi postigle svoje ciljeve banke treba da sagledaju svoju aktivu koja je osetljiva na promene kamatnih stopa (zajmovi i investicije) i svoju pasivu osetljivu na promene kamatnih stopa (depoziti i zaduživanja na tržištu novca koji vuku kamatu).

Promene kamatnih stopa mogu negativno uticati na profit, pa rukovodstvo sagledavanjem pokazatelja, kakav je na primer pokriće neto kamata (net interest margin-NIM) pokušava da ga održi na određenom nivou ili da ga poveća.

Pomenuti pokazatelj dobija se kao:

$$\frac{\text{Prihodi od kamate} - \text{Troškovi po kamati}}{\text{Ukupna prihodovna aktiva}}$$

Ako je ovaj pokazatelj, na primer, 5%, i ako je on prihvatljiv za banku, onda je moguće primeniti različite metode zaštite od rizika kamatne stope (hedžing), upravo da bi se održao nivo ovog pokazatelja. Ukoliko se kamatne stope menjaju tako da troškovi po kamati rastu brže od prihoda od kamate, onda će biti ugrožen nivo ovog pokazatelja. Takođe, ukoliko kamatne stope opadaju, ali brže opadaju kamatne stope prihodno osetljive aktive, opet će biti ugrožen nivo ovog pokazatelja.

Miloš Nikolić

Rođen 22.06.1990. godine u Vranju. Završio je srednju školu „Stevan Sinđelić“ 2009. godine, a potom 2014. godine je na Fakultetu za poslovno industrijski menadžment Univerziteta Union - Nikola Tesla stekao zvanje diplomiranog menadžera (prosek 9,44). Sledeće godine na istom fakultetu stiče zvanje master menadžera (prosek 9.86) i iste godine upisuje doktorske studije na Fakultetu za menadžment u Zaječaru Univerziteta Džon Nezbit. Trenutno je na II godini studija.



Akademsku karijeru započeo je u rodnom gradu 2015. godine kada je izabran u zvanje asistenta za užu oblast Menadžment i biznis na Visokoj školi primenjenih strukovnih studija u Vranju, dok sledeće godine bira se u isto zvanje na Visokoj školi za poslovnu ekonomiju i preduzetništvo u Beogradu. Polja interesovanja su mu menadžment, korporativno upravljanje, ponašanje potrošača, marketing i ispitivanje tržišta.

2.1. GAP ANALIZA

Utvrđivanje osetljivosti profita banke na promene kamatnih stopa može se vršiti korišćenjem analize jaza tj GAP analizom. Da bi dobila celokupnu sliku o izloženosti riziku kamatne stope banka radi GAP analizu, odnosno analizu GAP-a ponovnog uspostavljanja kamatne stope (re-pricing GAP).

Suština upotrebe GAP analize je da se izvrši analiza dospeća i mogućnost ponovnog formiranja cena za sredstva i depozite gde je moguće ponovo formirati cenu, kao i period do kojeg se kamatna stopa može promeniti. Na primer, kada banka ima ugovor o kreditu sa datumom dospeća od godinu dana ali se kamatna stopa razmatra svaka tri meseca, onda je period osetljivosti na promene kamatne stope ovog ugovora tri meseca, dok je za potrebe likvidnosti kredit kategorizovan prema njegovom krajnjem roku dospeća od godinu dana (datum kada banka očekuje priliv gotovine od otplate kredita).

Za potrebe analize, sve stavke na svakoj strani bilansa stanja svrstavaju se u grupe stavki čiji su tokovi gotovine ili osetljivi ili neosetljivi na promene u kratkoročnim stopama.[7] Važno je da se aktiva i pasiva podele na vremenske intervale u skladu sa njihovim periodima ponovnog formiranja cena, koji ne moraju biti i njihovi datumi dospeća.

Aktiva za koju je moguće ponovo formirati cenu su zajmovi koji treba da dospeju ili koji su za obnavljanje. Ako je kamatna stopa porasla, banka će obnoviti zajam samo ukoliko može da ostvari povećan prihod. Kod zajmova koji dospevaju, sredstva koja se naplate biće reinvestirana ali pod novim uslovima, čime će banka ostvariti svoj cilj o povećanom prihodu.

Za razliku od ove aktive, aktiva za koju se ne može ponovo formirati cena je, na primer, gotovina u trezoru ili dugoročni zajmovi ili dugoročne hartije od vrednosti sa fiksnom kamatnom stopom.

Pasiva za koju se ponovo može utvrditi cena su, na primer, kratkoročni štedni računi ili depoziti sa tržišta čije kamatne stope se usklađuju na nekoliko dana. Pasiva za koju se ne može ponovo formirati cena su depoziti po viđenju (koji ne vuku kamatu ili imaju fiksnu kamatu) i dugoročni štedni ulози.

Aktiva osetljiva na promenu kamatne stope za koju se može ponovo utvrditi cena vrlo retko je jednaka pasivi osetljivoj na promenu kamatne stope za koju se može ponovo utvrditi cena. Ukoliko postoji razlika između ove aktive i pasive, tada postoji disparitet između aktive osetljive na kamatu i pasive osetljive na kamatu. Ova razlika tj. disparitet je deo bilansa stanja koji je pogođen kamatnim rizikom. Ovaj disparitet, razlika ili GAP koji se izračunava kao razlika aktive osetljive na promenu kamatne stope i pasive osetljive na promenu kamatne stope može biti pozitivan, tj.

$$\text{Aktiva osetljiva na kamatu} - \text{Pasiva osetljiva na kamatu} > 0$$

i tada imamo GAP osetljiv na aktivu, i

$$\text{Aktiva osetljiva na kamatu} - \text{Pasiva osetljiva na kamatu} < 0$$

i tada imamo GAP osetljiv na pasivu.

Ukoliko je GAP osetljiv na aktivu i dođe do porasta kamatnih stopa, doći će do povećanja

prihoda banke po osnovu kamate, jer će prihodi porasti u većem obimu od troškova pozajmljenih sredstava. Ukoliko kamatne stope opadaju kada imamo aktivu osetljivu na promene kamatnih stopa, tada će NIM banke opasti jer će prihodi po kamati aktive opasti više nego troškovi po kamati pasive, što znači da će doći do smanjenja neto prihoda po kamati.

U situaciji kada je banka osetljiva na pasivu, porast kamatnih stopa smanjiće neto maržu banke jer će porast troškova pasive osetljive na promenu kamatne stope biti veći od porasta aktive osetljive na promenu kamatne stope, dok će u slučaju opadanja kamatnih stopa doći do povećanja neto kamatne marže jer će biti veći pad troškova pasive nego pad prihoda aktive.

Da bi izvršile GAP analizu, banke moraju sprovesti određene postupke:

- Utvrditi intervale ročnosti koji će im poslužiti da svrstaju kamatno osetljivu aktivu i kamatno osetljivu pasivu.
- Sabrati sve stavke aktive osetljive na promenu kamatnih stopa i ukupne pasive osetljive na promenu kamatnih stopa.
- Izračunati razliku između ukupne aktive osetljive na promenu kamatnih stopa i ukupne pasive osetljive na promenu kamatnih stopa za svaki interval ročnosti.
- Izračunati kumulativni GAP sabiranjem svih GAP-ova prethodno određenih za pojedine intervale ročnosti.
- Prilikom izrade GAP-a pozicije koje su neosetljive na rizik kamatne stope potrebno je posebno prikazati.
- Pozicije za koje nije moguće utvrditi ročnost razvrstavaju se u intervale ročnosti na osnovu ranijih ostvarivanja ovakvih događaja tj. empirijski.

Priroda GAP-a kamatne stope i promena kamatne stope utiču na zaradu banke, odnosno na neto prihod od kamata. Ukoliko se promene kamatnih stopa aktive i pasive jednako menjaju, onda se promena neto kamatnog prihoda može dobiti:

$$\Delta \text{NKP} = \Delta r * G$$

Gde je:

ΔNKP – promena neto kamatnog prihoda

Δr – promena kamatne stope

G - GAP

Uticaj prirode GAP-a i promene kamatne stope na neto kamatni prihod prikazan je u sledećoj tabeli:

	$\Delta r > 0$	$\Delta r < 0$
GAP > 0	$\Delta \text{NKP} > 0$	$\Delta \text{NKP} < 0$
GAP < 0	$\Delta \text{NKP} < 0$	$\Delta \text{NKP} > 0$

Tabela 1: Uticaj GAP-a i kamatne stope na neto kamatni prihod

U slučaju GAP-a osetljivog na aktivu (GAP > 0), rast kamatnih stopa dovešće do porasta neto kamatnog prihoda, dok će pad kamatnih stopa dovesti do pada neto kamatnog prihoda. Ako je GAP osetljiv na pasivu (GAP < 0), rast kamatnih stopa dovešće do pada neto kamatnog prihoda, dok će pad kamatnih stopa dovesti do rasta neto kamatnog prihoda.

2.2. RACIO ANALIZA

Za merenje kamatnog rizika moguće je koristiti nekoliko racia.

1. Racio relativnog GAP-a (RGAP)

Ovaj racio se izračunava:

$$RGAP = \frac{GAP}{Ukupna\ aktivna}$$

Ukoliko je $RGAP > 0$, banka je osetljiva na aktivnu, a ukoliko je < 0 , banka je osetljiva na pasivnu.

2. Racio dispariteta (ili racio osetljivosti na kamatu)

Ovaj racio izračunava se:

$$RD = \frac{OA}{OP}$$

Gde je:

OA - Aktiva osetljiva na promenu kamatne stope

OP – Pasiva osetljiva na promenu kamatne stope

Ukoliko je $RD > 1$, onda je banka osetljiva na aktivnu, a ukoliko je $RD < 1$, onda je banka osetljiva na pasivnu. Ukoliko je $RD = 0$, u tom slučaju se prihvodi od kamate i troškovi finansiranja menjaju po istoj stopi i banka je zaštićena od rizika kamatne stope. „ U praksi nulti disparitet ne otklanja sav kamatni rizik, pošto kamatne stope koje se odnose na aktivnu i pasivnu, u realnim okolnostima, nisu u savršenoj korelaciji. Na primer, kamatne stope po zajmovima imaju tendenciju da zaostaju za kamatnim stopama po zaduženjima na tržištu novca“ [8]

3. Racio kamatno osetljive aktive

Ovaj racio pokazuje učešće osetljive aktive u ukupnoj aktivni banke:

$$IKOA = \frac{Kamatno\ osetljiva\ aktivna}{Ukupna\ aktivna}$$

Analiza racia podrazumeva poređenje sa ranijim periodima, traženje uzroka tih promena da bi se mogli izvući zaključci na osnovu kojih će se na vreme preduzeti određene mere radi ostvarenja ciljeva ili korigovati postavljeni ciljevi.

Treba naći i razumeti razloge zbog kojih je, na primer, došlo do promene relativnog GAP-a sa -3,02% na -5,01% (razlog može biti, na primer, povećanje depozita privrede i fizičkih lica), a zatim videti kako se to odražava na naše ciljeve, proceniti buduće kretanje, a potom, ako je potrebno, doneti odgovarajuće odluke.

2.3. ANALIZA TRAJANJA (DURACIONI GAP)

Pored toga što promene kamatnih stopa utiču na neto kamatni prihod, promene kamatnih stopa utiču i na ekonomsku vrednost banke [9], a to zahteva da se uticaj promene kamatnih stopa sagleda sa aspekta trajanja dispariteta. Gep analiza razmatra knjigovodstvenu vrednost stavki aktive i pasive, dok analiza duracije uključuje i vreme potrebno za naplatu sredstava uloženi u jednu investiciju pa se može reći da ova analiza potencira tržišnu vrednost aktive i pasive banke.

Analiza trajanja dispariteta sagledava vremenski aspekt priliva sredstava od prihodovne aktive i odliva sredstava vezanih za pasivu. [10]

Duracioni gap dobija se utvrđivanjem vremena trajanja svih pozicija aktive i pasive i njihovim sučeljavanjem. Navedeno je moguće izraziti formulom:

$$DGEP = D_A - \frac{P}{A} * D_P,$$

Gde je:

DGEP – duracioni gep, D_A - duracija aktive, D_P - duracija pasive, A – aktiva, P - pasiva

Da bi izračunala duracioni GAP, banka mora da izvrši dekompoziciju aktive i pasive tj. da izračuna duraciju svake stavke, a zatim da dođe do podatka o prosečnoj duraciji aktive i prosečnoj duraciji pasive.

Do informacije o duraciji pojedinih stavki banka dolazi na sledeći način:

$$D_s = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{Og * t}{(1+tp)^t}}{Tv}$$

Gde je:

D_s – duracija stavke,
 t – godine do dospeća,
 Og -očekivana gotovina,
 tp - tekući prinos do dospeća,
 Tv -tržišna vrednost .

Nakon što se došlo do informacije o duraciji pojedinih stavki potrebno je izračunati D_A i D_P tj duraciju ukupne aktive i ukupne pasive.

Do ovih informacija dolazi se primenom sledeće formule:

$$D_A = \frac{\sum_{i=1}^n D_{si} * T_{vi}}{T_{vu}} \quad i \quad D_P = \frac{\sum_{i=1}^n D_{si} * T_{vi}}{T_{vu}}$$

Gde je:

i -stavka u portfelju; D_{si} -duracija stavke; T_{vi} -tržišna vrednost stavke; T_{vu} -tržišna vrednost portfelja (aktive, odnosno pasive).

2.3.1. Strategija upravljanja duracionim gap-om

Duracioni gap može biti pozitivan, negativan i jednak nuli. Gap je pozitivan kada aktiva ima duže trajanje, odnosno kada je osetljivija od pasive na promene kamatnih stopa. Obrnuto, negativan gap znači duže trajanje pasive i veću osetljivost pasive na promene kamatnih stopa. Dobijena vrednost duracionog gapa biće jednaka nuli samo ukoliko je trajanje stavki aktive i pasive usklađeno, čime se postiže imunizacija od neočekivanih promena u kamatnim stopa.

Pozitivan duracioni GAP znači da je banka osetljiva na aktivu, što znači da će se neto vrednost banke smanjiti ukoliko dođe do porasta kamatnih stopa, a da će porasti ukoliko dođe do pada

kamatnih stopa.

Suprotno, kod negativnog duracionog GAP-a, neto vrednost banke i kamatne stope kreću se u istom smeru, što znači da će pad kamatnih stopa dovesti do pada neto vrednosti banke a rast kamatnih stopa dovesti do rasta neto vrednosti banke.

Radi zaštite neto vrednosti banke važna su očekivanja menadžmenta u pogledu kretanja kamatne stope. Ako postoji pretpostavka o kretanju kamatnih stopa koje bi mogle negativno uticati na vrednost banke, bitna informacija je koliki je taj negativan uticaj da bi menadžment mogao planirati strategiju za amortizovanje negativnih uticaja.

Do informacije o promeni neto vrednosti banke moguće je doći na sledeći način:

$$P_{nv} = -D_A * \frac{\Delta r}{(1+r)} * A - \left[-D_P * \frac{\Delta r}{(1+r)} * P \right]$$

Gde je:

P_{nv} -promena neto vrednosti; D_A - duracija aktive; D_P - duracija pasive; r - inicijalna kamatna stopa; Δr - promena inicijalne kamatne stope; A -ukupna aktiva; P -ukupna pasiva.

Radi zaštite neto vrednosti banke, menadžment može produžiti prosek dospeća pasive ili skratiti prosek dospeća aktive, ili i jedno i drugo, a može se odlučiti i za neku od tehnika hedžinga (putem fjučersa ili swop-ova).

Iz navedenog se mogu izvući zaključci prikazani u sledećoj tabeli:

Kamatne stope	Duracioni GAP	Neto vrednost banke	Strategija
Kamatne stope rastu	>0	pada	produžiti prosek dospeća pasive skratiti prosek dospeća active oba navedena hedžing (fjučersi ili swopovi)
	<0	raste	
Kamatne stope padaju	>0	raste	
	<0	pada	skratiti prosečno trajanje pasive produžiti prosečno dospeća aktive oba navedena hedžing (fjučersi ili swop-ovi)

Tabela 2: Strategije pomoću kretanje kamatnih stopa

Pored navedenih informacija koje menadžmentu pomažu u odlučivanju, još jedna informacija može biti od koristi. Naime, ukoliko je duracioni gap jednak nuli to znači da je trajanje stavki aktive i pasive usklađeno, i u tom slučaju se neto vrednost banke ne menja sa neočekivanim promenama kamatnih stopa.

Značajna informacija menadžmentu može biti, na primer, kolika treba u datim uslovima da bude duracija pasive da bi se postigla usklađenost aktive i pasive te da se na taj način obezbedi

imunizacija od promene kamatnih stopa. Do pomenute informacije može se doći preko formule duracionog GAP-a.

$$DGEP = D_A - \frac{P}{A} * D_P$$

2.4. STRES TESTOVI

Za sagledavanje različitih situacija i stanja do kojih može doći usled promene kamatnih stopa banke koriste stres testove. [11]

Stres testiranje kamatnog rizika podrazumeva simulaciju promena kamatnih stopa i bilansnih pozicija na finansijski rezultat. Stres testovi obuhvataju analizu osetljivosti i analizu scenarija.

Analiza osetljivosti predstavlja procenu uticaja promena kamatnih stopa na izloženost kamatnom riziku banke.

Analiza scenarija predstavlja procenu uticaja istovremene promene više faktora rizika na izloženost kamatnom riziku.

ZAKLJUČAK

Kvalitetno upravljanje i menadžment kontrola rizika kamatne stope znači da je banka obuhvatila sve materijalne izvore ovog rizika i da vrši procenu promene kamatne stope i sagledava uticaj na kamatne prihode i ekonomsku vrednost kapitala. Da bi ostvarila ove ciljeve, banka prati tržišne i administrativne kamatne stope, procenjuje osetljivost neto kamatnog prihoda i ekonomske vrednosti kapitala u strukturi tekućeg i planiranog bilansa stanja, procenjuje uticaj ranije otplate kredita i ranijeg povlačenja depozita usled promene kamatnih stopa na tržištu, procenjuje komponente rizika kamatne stope koje nisu definisane u pogledu dospeća (depoziti po viđenju i štedni depoziti).

Da bi postigle svoje ciljeve banke treba da sagledaju svoju aktivu koja je osetljiva na promene kamatnih stopa (zajmovi i investicije) i svoju pasivu osetljivu na promene kamatnih stopa (depoziti i zaduživanja na tržištu novca koji vuku kamatu).

Promene kamatnih stopa mogu negativno uticati na profit, pa rukovodstvo sagledavanjem pokazatelja, kakav je na primer pokriće neto kamata (net interest margin) pokušava da ga održi na određenom nivou ili da ga poveća.

LITERATURA

- [1] Matić V., (2003) *Kreditni rizik u svetlu odredaba predloga novog Bazelskog sporazuma – IRB pristup*, Bankarstvo
- [2] [9] Ivanović P., (2009) *Upravljanje rizicima u bankama*, Beogradska bankarska akademija, Beograd
- [3] *Odluka o upravljanju rizicima*, Službeni glasnik Republike Srbije, 129/07.
- [4] [5] Greuning H., Bratanović S., (2006) *Analiza i upravljanje bankovnim rizicima*, Mate, Zagreb
- [6] *Zakon o bankama*, Službeni glasnik Republike Srbije, 14/2015
- [7] Barth, J.R., Nolle, D.E., Rice, T.N. (1997) *Commercial Banking Structure, Regulation and Performance: An International Comparison*, Office of The Comptroller of the Currency, working paper, Washington

- [8] [10] Rose P., Hudgins S., (2005) *Bankarski menadžment i finansijske usluge*, Data status, Beograd
- [11] Karavidić S., Ivković D., Kosarkoska D., (2011) *Osnovi finansijskog menadžmenta*, Visoka škola za poslovnu ekonomiju i preduzetništvo, Beograd

UTICAJ PRIMENE OSNOVA ZA ODMERAVANJE ELEMENATA FINANSIJSKIH IZVEŠTAJA NA REZULTAT PREDUZEĆA

EFFECT OF APPLICATION BASIS FOR THE MEASUREMENT OF ELEMENTS OF FINANCIAL STATEMENTS ON THE COMPANY RESULT

Ana Milijić¹¹⁸

Sadržaj: *Nastanku poslednje ekonomske krize doprinelo je i neadekvatno finansijsko izveštavanje ogleđano u „pokrivanju“ i zamagljivanju pojedinih stavki bilansa i upotrebom neadekvatnih osnova za odmeravanje bilansnih pozicija. Usled kolapsa mnogih privreda i finansijskih sistema postavljen je ultimatum za istinitim, pouzdanim, relevantnim i preciznim finansijskim izveštavanjem što je uticalo na razvoj i poštovanje mnogih principa, osnova za odmeravanje i koncepta kapitala koji se koriste u finansijskom izveštavanju. Iako je do tada već postojao koncept fer vrednosti, nakon ove krize akcentat je posebno stavljen na propisivanje alternativnog postupka za naknadno vrednovanje materijalnih i nematerijalnih ulaganja. Osnovna svrha ovog rada je da ukaže na pravilan izbor osnove za odmeravanje imovine preduzeća i njegovih obaveza u skladu sa kretanjima u kojima poslovni entitet egzistira. Autor obrazlaže specifičnosti istorijskog troška i fer vrednosti kao osnova za odmeravanje i ukazuje na različite vrednosti rezultata preduzeća koje reflektuje primena jednog od ova dva koncepta.*

Ključne reči: *istorijski trošak, fer vrednost, održanje kapitala*

Abstract: *The occurrence of the last economic crisis contributed to the inadequate financial reporting viewed in the "cover-up" and the blurring of individual items of the balance and the use of inadequate basis for measuring balance sheet items. Due to the collapse of many economies and financial systems set an ultimatum for the true, reliable, relevant and accurate financial reporting which affected the development and respect of many principles, the basis for measuring and concepts of capital in the financial reporting used. Although by then no concept of fair value, after this crisis is a special emphasis placed on the prescribing of alternative process for subsequent evaluation of tangible and intangible assets. The main purpose of this paper is to point to the correct choice of the basis for measuring the company's assets and its liabilities in line with developments in which business entity exists. The author explains the specifics of historical cost and fair value as the basis for measuring and indicating the different values of the results of the company that reflects the application of one of these two concepts.*

Key words: *historical cost, fair value, capital preservation*

1. UVOD

Veoma turbulentno i dinamično poslovno okruženje koje u krajnjoj instanci ima za rezultat značajne promene cena kapitala dovelo je do stečaja mnogih preduzeća, banaka i drugih finansijskih institucija. Povećanje stepena neizvesnosti i rizika usled brzih

¹¹⁸ Ekonomski fakultet Univerziteta u Nišu, Trg kralja Aleksandra Ujedinitelja, Srbija

promena jedan je od ključnih problema svetske privrede koja se još uvek oporavlja od posledica globalne finansijske krize koja je otpočela 2007. godine.

Kao posledica njihovog stečaja došlo je do narušavanja poverenja u mnoge privredne subjekte što je dovelo do redukovanja poslovanja i pada privredne aktivnosti u celom svetu. Veliki udeo ovako nezavidnom privrednom položaju u svetu pripadao je i globalnoj finansijskoj krizi, na koju su ukazivali mnogi finansijski stručnjaci. S obzirom da je kriza počela u finansijskom sektoru, neki od ključnih razloga za nastanak krize su: želja za lakom i brzom zaradom, što je naročito bilo izraženo kod poslovnih banaka, neadekvatna regulacija i kontrola kredita i profesionalna neodgovornost, koja se najpre odnosi na rejting agencije i revizorske kuće. Može se reći da je za nastanak ove krize dobrim delom zaslužno i neadekvatno finansijsko izveštavanje koje se ogledalo u „prikriivanju“ i zamagljivanju pojedinih stavki bilansa kao i upotrebom neadekvatnih osnova za odmeravanje pojedinih bilansnih pozicija. Shodno tome, javila se potreba za istinitim, pouzdanim, relevantnim i preciznim finansijskim izveštavanjem što je uticalo na razvoj i poštovanje mnogih principa, osnova za odmeravanje i konceptata kapitala u finansijskom izveštavanju koji se danas koriste. Na ovaj način, propisivanjem alternativnog postupka za naknadno vrednovanje materijalnih i nematerijalnih ulaganja, otpočeo je proces uvođenja fer vrednosti u normativnu osnovu baziranu na konceptu istorijskog troška.

Ana Milijić rođena je 24.08.1988. godine u Nišu. Osnovnu i srednju Ekonomsku školu završila sa odličnim uspehom u Nišu. 2007. godine upisala Ekonomski fakultet Univerziteta u Nišu i završila osnovne studije 2011. godine sa prosečnom ocenom 9,62. Na kraju četvrte godine studija nagrađena kao najbolji student u generaciji na smeru Računovodstvo, revizija i finansijsko upravljanje pri čemu je dobitnik nagrade Saveza računovođa i revizora Srbije za 2011. godinu. Stipendista Fonda za mlade talente od 2010-2012. godine. Master studije upisala 2011. i završila 2013. godine sa prosečnom ocenom 9,83. Upisala doktorske studije na Ekonomskom fakultetu u Nišu 2013. godine. Trenutno stipendista Ministarstva prosvete, nauke i tehnološkog razvoja i uključena na projektu Ekonomskog fakulteta pod nazivom „Unapređenje konkurentnosti javnog i privatnog sektora umrežavanjem kompetencija u procesu evropskih integracija Srbije“. Pored toga, u svojstvu studenta-demonstratora već 3 godine učestvuje u izvođenju nastave na osnovnim studijama Ekonomskog fakulteta na predmetima Teorija i analiza bilansa, Revizija, Upravljanje poslovnim preformansama preduzeća, Upravljanje intelektualnim kapitalom preduzeća.



1. SVRHA FINANSIJSKOG IZVEŠTAVANJA I OSNOVNI KONCEPTI ODMERAVANJA ELEMENATA FINANSIJSKIH IZVEŠTAJA

Finansijsko izveštavanje o finansijskom položaju i uspešnosti privrednih subjekata nastalo je i razvijalo se kao odgovor na potrebe korisnika finansijskih izveštaja, shodno tome, može se zaključiti da je osnovna svrha finansijskih izveštaja pružanje informacija o finansijskoj poziciji, performansama i promenama finansijske pozicije entiteta koje koriste velikom broju korisnika prilikom donošenja ekonomskih odluka.

U korisnike finansijskih izveštaja ubrajamo: investitore, zaposlene, zajmodavce, dobavljače i druge poslovne poverioce, kupce, Vladu i njene agencije i javnost.[1]

Sagledavajući strukturu korisnika informacija, iz finansijskih izveštaja i promena okolnosti u kojima privredna društva posluju, uviđamo da su potrebe za informacijama ovih korisnika informacija različite. Tako na primer, *investitori*, predstavljeni kao provajderi rizičnog kapitala brinu zbog inherentnog rizika i prihoda od svojih investicija. U skladu sa tim, njima je potrebna informacija koja bi im pomogla da odluče da li treba da kupe, zadrže ili prodaju. Međutim, u investitore se takođe ubrajaju i akcionari čije se potrebe za informacijama odnose na to da po osnovu tih informacija procene sposobnost nekog entiteta da isplati dividende. *Zajmodavci* su zainteresovani za informacije koje će im omogućiti da odrede da li će njihovi zajmovi, kao i kamate na tim zajmovima, biti plaćeni na vreme. *Vlade i njihove agencije* su zainteresovane za raspodelu resursa i poslovanje entiteta. Takođe, one zahtevaju informacije po osnovu kojih bi mogle da regulišu poslovanje entiteta, kreiraju adekvatnu poresku politiku, kao i osnovu za nacionalni dohodak.

Finansijski izveštaji sastavljeni radi obezbeđivanja informacija o finansijskoj poziciji, performansama i promenama finansijske pozicije entiteta zadovoljavaju opšte potrebe većine korisnika.[2] S druge strane, treba istaći i to da postoje i potrebe za informacijama onih korisnika koje se ne mogu zadovoljiti finansijskim izveštajima.

Kada je reč o *poveriocima*, da bi se zaštitili njihovi interesi, u zakonodavstvu i praksi evropskih zemalja razvijena su pravila i mehanizmi koji bi trebalo da onemoguće isplate vlasnicima koje bi dovele do toga da sopstveni kapital padne ispod uloga vlasnika uvećanih za kapitalne i zakonske rezerve tj. rezerve koje ne mogu biti predmet raspodele. Treba istaći da su ova pravila u vezi zaštite interesa poverilaca formulisana i primenjivana u vreme kada je koncept istorijskog troška bio dominantna osnova finansijskog izveštavanja.

Prema ovom konceptu, pravila prikazivanja i vrednovanja elemenata finansijskih izveštaja obezbeđivala su informacije koje su, pre svega, zadovoljavale potrebe poverilaca a onda i ostalih korisnika. Međutim, kako se poslovni ambijent poslednjih decenija znatno promenio u odnosu na onaj na kome je utemeljen koncept istorijskog troška, javili su se zahtevi za promenom osnove za odmeravanje radi adekvatnijeg finansijskog izveštavanja. Kao odgovor na zahteve javlja se novi koncept finansijskog izveštavanja – koncept *fer vrednosti*, koji u svojoj osnovi ima za cilj zadovoljenje informacionih potreba *investitora*.

Međutim, kako i jedan i drugi koncept pokazuju svoje prednosti i nedostatke, danas, noramtivna osnova finansijskog izveštavanja u velikom broju zemalja koje primenjuju MSFI predstavlja mešavinu ova dva koncepta.

2. ISTORIJSKI TROŠAK – FER VREDNOST KAO OSNOVE ZA ODMERAVANJE ELEMENATA FINANSIJSKIH IZVEŠTAJA I NJIHOVI EFEKTI NA REZULTAT

Jedno od krucijalnih pitanja kada je reč o evidentiranju poslovnih događaja preduzeća je i izbor osnova za odmeravanje elemenata finansijskih izveštaja. Odmeravanje, pre svega, predstavlja proces određivanja novčanih iznosa po kojima elementi finansijskih izveštaja treba da se priznaju i kao takvi unesu u bilans stanja i bilans uspeha [1]. Međutim, da bismo to uradili neophodno je da prvo izvršimo izbor osnove/a za odmeravanje.

Od nastanka računovodstva do danas razvio se veliki broj osnova za odmeravanje što komplikuje posao računovođa u pogledu donošenja odluka kojoj se alternativni za odmeravanje prikloniti. Odgovor na ovo pitanje nije nimalo jednostavan, s obzirom na to da svaki osnov odmeravanja više odgovara određenim računovodstvenim kategorijama dok isti narušava

relevantnost i pouzdanost u pogledu merenja nekih drugih kategorija. S obzirom na to eksperti iz oblasti računovodstva i finansijskog izveštavanja pronašli su kompromis koji podrazumeva da se različite osnove za odmeravanje mogu koristiti u različitim stepenima i u različitim kombinacijama u finansijskim izveštajima.

Prema Okviru [1] razlikujemo sledeće osnove za odmeravanje:

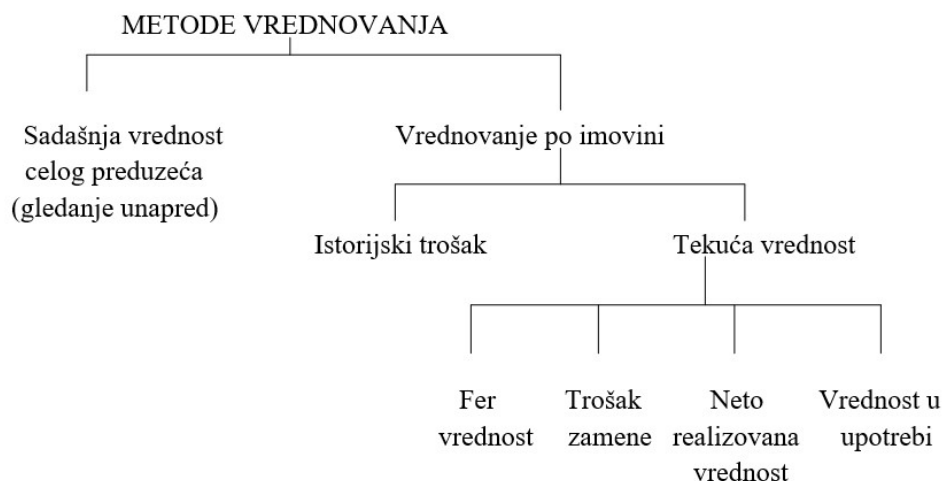
1. Istorijski trošak. Prema ovom osnovu imovinu evidentiramo po iznosu isplaćene gotovine ili gotovinskih elemenata ili po fer vrednosti nadoknade date za njihovo sticanje. Kategoriju obaveza evidentiramo po iznosu primljenih prihoda u razmeni za obavezu ili po iznosima gotovine i njenih ekvivalenata za koje se očekuje da budu isplaćeni radi izmirenja obaveze u uobičajenom toku poslovanja.

2. Tekući trošak. Ovaj osnov podrazumeva da se imovina evidentira po iznosu gotovine ili njenih ekvivalenata koje bi trebalo platiti ako bi sada nabavljali isto odnosno ekvivalentno sredstvo. Obaveze se evidentiraju po nediskontovanom iznosu gotovine ili gotovinskih ekvivalenata koji bi se zahtevao za izmirenje tekuće obaveze.

3. Ostvariva vrednost (vrednost izmirenja). Prema ovom osnovu imovinu evidentiramo po iznosu gotovine ili gotovinskih ekvivalenata koje bi mogli da dobijemo u sadašnjosti prodajom tog dela imovine u okviru redovnog otuđenja. Obaveze bi se evidentirale prema njihovim vrednostima izmirenja tj. po nediskontovanim iznosima gotovine ili gotovinskih ekvivalenata za koje se očekuje da će biti isplaćeni radi izmirenja obaveze u uobičajenom toku poslovanja.

4. Sadašnja (diskontovana, ekonomska) vrednost. Prema ovom osnovu imovinu vodimo po sadašnjoj diskontovanoj vrednosti budućih neto gotovinskih priliva za koje se očekuje da će ih stavka ostvariti u uobičajenom toku poslovanja. Obaveze se evidentiraju po sadašnjoj diskontovanoj vrednosti budućih neto gotovinskih odliva za koje se očekuje da budu potrebni za izmirenje obaveza u uobičajenom toku poslovanja.

Međutim, pored ovih metoda vrednovanja ističemo i Nobes-ovu [3] klasifikaciju metoda vrednovanja u vidu šeme:



Slika 1: Klasifikacija metoda vrednovanja

Kao što vidimo postoje izvesne razlike u načinu klasifikovanja osnova za odmeravanje ukoliko bismo uporedili IASB-ov Okvir i Nobes-ovu klasifikaciju.

Konvencionalno računovodstvo u mnogim zemljama nastavlja da koristi istorijski trošak kao osnov za odmeravanje većine vrsta imovine do trenutka njihove prodaje. Argumenti koji idu u prilog ovom pristupu su:

1. pristupačnost i
2. veća pouzdanost.

Ono što i Nobes ističe je to da je istorijski trošak mnogo lakša i jeftinija varijanta vrednovanja u odnosu na druge jer koristi informacije koje su već uknjižene i ne zahteva skupe procene i njihovu reviziju.[3] Takođe, u poređenju sa fer vrednošću i tekućim vrednostima, prema istorijskom trošku se za većinu imovine trošak određuje mnogo pouzdanije od fer vrednosti ili nekog drugog tekućeg vrednovanja. Naravno, neophodno je napomenuti i to da je *pouzdanost* jedna od ključnih karakteristika eksternog izveštavanja prema IASB-ovom Okviru. Međutim, kada smo već kod ključnih karakteristika prema IASB-ovom Okviru moramo izdvojiti i *važnost* za ekonomske odluke. Što se tiče ove karakteristike postaje jasno da istorijski trošak ima i svoje nedostatke. Oni se odnose na to da je ovaj osnov odmeravanja usmeren na prošle događaje i da ne može da pruži prave informacije za donošenje odluka bez dodatnih procena budućnosti a posebno onih koji se tiču predviđanja novčanih tokova u budućnosti. Upravo zato jer se po osnovu istorijskog troška narušava *važnost* važi mišljenje da se preduzeća moraju prikloniti i nekim drugim osnovama za odmeravanje kako bi ovaj problem bio rešen.

S obzirom da postoje različite potrebe za informacijama teško je pronaći kompromis prilikom izbora osnove za odmeravanje, a to dodatno komplikuje i **važnost** i **pouzdanost** koje ne smeju biti ugrožene. Zbog opšteprihvaćene i najrasprostranjenije upotrebe „mešovite osnove¹¹⁹“ neophodno je napraviti paralelu između sledeća dva osnova za odmeravanje:

1. istorijski trošak i
 2. fer vrednost
- i pojasniti njihov uticaj na rezultat.

Kako je računovodstvo zasnovano na konceptu istorijskih troškova usmereno na zadovoljavanje informacionih potreba poverilaca, onda oprezno odmerena neto imovina i rezultat koji je potvrđen na eksternom tržištu predstavljaju ključne informacije.

Poverioci visinu rizika povezanog sa pozajmljivanjem sredstava potencijalnom dužniku procenjuju na osnovu vrednosti sopstvene imovine koju dužnik poseduje jer u njoj vide garantnu supstancu za pokriće, ali isto tako i u uspešnosti poslovanja dužnika jer su uvereni da samo oni dužnici koji uspešno posluju vraćaju svoje dugove.[4] Zato je za poverioce veoma bitno da ne budu dovedeni u zabludu time što će u finansijskim izveštajima neto imovina biti iskazana u višem iznosu od njene objektivne vrednosti i/ili da u bilansu uspeha iskazana uspešnost bude precenjena. Da bi se izbeglo prikazivanje precenjenog rezultata, prema konceptu istorijskog troška, pozitivan rezultat mora biti tržišno verifikovan pre prikazivanja u bilansu uspeha, dok je za gubitke dovoljno da su nastali.¹²⁰ Da bi se obezbedilo oprezno odmeravanje neto imovine i rezultata, prema konceptu istorijskog troška, prilikom kreiranja finansijskih izveštaja se poštuju sledeća načela: *načelo niže i načelo više vrednosti* pri

¹¹⁹ Pod mešovitom osnovom se podrazumeva osnova za odmeravanje gde prilikom priznavanja i vrednovanja bilansnih stavki važe kako pravila po konceptu istorijskog troška tako i pravila prema konceptu fer vrednosti. Kako samo ime kaže, radi se o skupu pravila od kojih su neka preuzeta iz jednog a neka iz drugog koncepta.

¹²⁰ Radi objektivnog prikazivanja rezultata, bilo da je pozitivan ili negativan, neophodno je uvažiti i princip uzročnosti ili tzv. matching princip, koji se bavi priznavanjem rashoda i zahteva da se prihodi koji su priznati saglasno principu realizacije dodele rashodi koji su nastali radi ostvarenja datih prihoda.

vrednovanju imovine, dok se pri utvrđivanju rezultata primenjuje *načelo realizacije i načelo impariteta*. [5]

Primenom načela niže vrednosti, imovinu vrednujemo najviše po nabavnoj vrednosti, odnosno ceni koštanja, a ukoliko je pri naknadnom vrednovanju tržišna vrednost imovine niža od ovih vrednosti onda se ona uzima za određivanje njene vrednosti. Odnosno, između knjigovodstvene i tržišne vrednosti na dan izveštavanja uvek biramo onu koja je niža. Načelo više vrednosti primenjujemo kod procenjivanja obaveza. Prema ovom načelu, obaveze se vrednuju po nabavnoj vrednosti, najmanje, ili po višem iznosu isplate ukoliko je obaveza na dan isplate veća od iznosa iste u bilansu na dan izveštavanja.

Na osnovu odmeravanja aktive naniže i obaveza navise obezbeđuje se oprezno odmeravanje, odnosno neprecenjivanje neto imovine. Da bi se izbeglo precenjivanje rezultata primenom načela realizacije obezbeđuje se iskazivanje samo onih dobitaka i gubitaka koji su verifikovani na tržištu, dok se primenom načela impariteta nameće obaveza priznavanja i onih gubitaka koji nisu tržišno verifikovani. Može se zaključiti da je rezultat razlika između **realizovanih dobitaka i realizovanih i nerealizovanih gubitaka**, što nikako ne dozvoljava precenjivanje rezultata i samim tim ne utiče na održanje kapitala.

Investitori kojima više pogoduje primena koncepta fer vrednosti prilikom zadovoljenja informacionih potreba, očekuju da tržišna vrednost iz perioda u period raste. Na osnovu kretanja visine tržišne vrednosti neto imovine investitori donose odluku o tome da li će ulog da zadrže, smanje ili povećaju. S obzirom na to, za njih je od primarnog značaja informacija o tome kolika je **tržišna – fer vrednost** neto imovine preduzeća na određeni dan. Promena tržišne vrednosti neto imovine nastala u toku određenog izveštajnog perioda je investitorima veoma važna, jer se i uspeh menadžmenta meri visinom dodate vrednosti. Dodata vrednost sadrži kako rezultat ostvaren na tržištu tako i rezultat koji potiče od promene tržišne vrednosti imovine koja se na dan izveštavanja još uvek nalazi u vlasništvu preduzeća. Ona se takođe može utvrditi i kao razlika između krajne i početne tržišne vrednosti neto imovine preduzeća.

Što se tiče koncepta fer vrednosti za vrednovanje imovine i obaveza fer vrednost se koristi, nezavisno od toga da li je ona viša ili niža od vrednosti po kojoj su imovina i obaveze iskazane u knjigama. Pri čemu je vrednost u knjigama ništa drugo nego fer vrednost utvrđena pri prethodnom procenjivanju. Što se tiče fer vrednosti neto imovine, ona se utvrđuje kao razlika između fer vrednosti aktive i fer vrednosti obaveza preduzeća na izveštajni dan. Korišćenje fer vrednosti kao osnova za odmeravanje imovine i obaveza uslovljava i primenu određenih pravila za priznavanje rezultata.

- a) **Načelo realizacije** se kod ovog koncepta ne uzima u obzir, za razliku od koncepta istorijskog troška, pri čemu se dobitak ne samo kada je realizovan kroz transakcije na tržištu, već i kada dođe do rasta fer vrednosti aktive ili pada fer vrednosti obaveza. U cilju obezbeđenja pouzdanosti visine rezultata, prema konceptu fer vrednosti, kao uslov za njegovu primenu zahteva se da je fer vrednost za vlasnike – investitore određena isključivo promenama tržišnih cena, pri čemu vlasnici nisu u mogućnosti da svojim odlukama utiču na tržišnu vrednost sredstava koja se vrednuju po fer vrednosti.
- b) **Načelo impariteta** se primenjuje kao i kod koncepta istorijskog troška što znači da se priznaju nerealizovani gubici.
- c) **Načelo uzročnosti**, koje se prema konceptu istorijskog troška primenjuje na pojedinačne stavke, u konceptu fer vrednosti primenjuje se na nivou portfolija. To bi značilo da se primena fer vrednosti uvek odnosi na grupu sredstava i obaveza. Primera radi, sva finansijska sredstva namenjena prodaji, sva sredstva koja se procenjuju po fer vrednosti

a pripadaju istoj grupi osnovnih sredstava, sva finansijska sredstva raspoloživa za prodaju moraju se vrednovati po fer vrednosti.

Možemo zaključiti da su predmet knjigovodstvenog obuhvatanja one transakcije koje utiču na visinu i/ili strukturu imovine i koje su dokumentovane pri čemu će te transakcije biti obuhvaćene bez obzira na koncept troška koji je usvojen. Razlika po osnovu usvojenih koncepata javlja se kod obuhvatanja dobitaka. Kod primene *koncepta istorijskog troška* biće obuhvaćeni samo **tržišno verifikovani dobitci**, dok će kod primene *koncepta fer vrednosti* biti obuhvaćeni kako **realizovani tako i nerealizovani dobitci**.^[3] Obuhvatanje nerealizovanih dobitaka je u funkciji osnovnog cilja finansijskog izveštavanja u konceptu fer vrednosti, međutim ostaje otvoreno pitanje da li i u kojoj meri ovaj koncept utiče na efikasnost pravila i mehanizama za zaštitu interesa poverilaca čiji su interesi definisani u vremenu dominacije koncepta istorijskog troška. Zato ćemo se posvetiti razmatranju uticaja fer vrednosti na procenjivanje imovine i obaveza na efikasnost pravila za održanje kapitala.

3. UTICAJ PRIMENE FER VREDNOSTI NA VISINU STEPENA POKRIĆA OBAVEZA I VISINU RASPODELJIVE DOBITI

Promena fer vrednosti pri procenjivanju stalne materijalne i nematerijalne imovine, kao i prilikom vrednovanja finansijskih sredstava raspoloživih za prodaju, je neutralna po uspeh, osim ukoliko je u pitanju njihovo obezvređenje. Povećanje fer vrednosti u odnosu na knjigovodstvenu ima za posledicu povećanje imovine u aktivi i povećanje *sopstvenog kapitala* preko posebne bilansne pozicije koju nazivamo *revalorizacione rezerve*. S obzirom na to, u trenutku povećanja fer vrednosti rezultat preduzeća neće biti povećan. Efekat ovakvog postupka priznavanja i evidentiranja ispoljio bi se u vidu iskazivanja više stope pokrića obaveza sopstvenim kapitalom u odnosu na stopu pokrića koju bismo imali da se za vrednovanje koristi istorijski trošak.^[6]

Što se tiče uticaja na održanje kapitala, ukoliko pođemo od toga da se kao garantna supstanca za pokriće obaveza uzima osnovni kapital uvećan za rezerve koje ne mogu biti predmet raspodele¹²¹, onda povećanje fer vrednosti nema uticaja na ocenu o tome da li je kapital održan. Međutim, to što povećanje fer vrednosti neće u trenutku nastanka da utiče na rezultat to ne znači da uopšte neće biti posledica po rezultat.

Ukoliko primena fer vrednosti u naknadnom vrednovanju stalne imovine dovede do iskazivanja njene više vrednosti onda će to imati za rezultat povećanje rashoda po osnovu amortizacije jer se povećava i osnovica za otpis. S druge strane, preduzeće ima mogućnost da razliku u visini amortizacije obračunate na višu fer vrednost sredstava i amortizacije koja bi bila obračunata na njihovu nabavnu vrednost na kraju godine prenese sa *revalorizacionih rezervi* na **neraspedeljenu dobit**. Na ovaj način bi uticaj iskazane niže dobiti tekuće godine na sopstveni kapital bio kompenziran, jer bi bila povećana **neraspedeljena dobit**.^[6] Što se tiče smanjenja fer vrednosti stalne imovine, u trenutku nastanka, ona može biti tretirana na dva načina. Ukoliko su za dato sredstvo postojale ranije formirane revalorizacione rezerve i ako je pad fer vrednosti manji od njihovog iznosa onda će doći do smanjenja ovih rezervi. Međutim, ukoliko ove rezerve ne postoje ili je pad fer vrednosti veći od tih rezervi onda će ceo iznos smanjenja ili iznos smanjenja koji je iznad visine revalorizacionih rezervi za dato sredstvo biti tretiran kao rashod. Na ovaj način će se smanjiti rezultat.

¹²¹ Kapitalne i zakonske

ZAKLJUČAK

Promene u poslovnom okruženju uslovile su potrebu za modifikacijom finansijskih izveštaja koji zadovoljavaju mnogobrojne informacione zahteve različitih korisnika. Želja za pouzdanim, relevantnim i istinitim informacijama prouzrokovala je nastanak i primenu novih načina odmeravanja, poštovanja principa prilikom vrednovanja i uvođenja različitih pristupa održanja kapitala.

S obzirom da postoje različite potrebe za informacijama teško je pronaći kompromis prilikom izbora osnove za odmeravanje, zato se kao optimalno rešenje javlja „mešovita osnova“ koja podrazumeva, kako sam naziv kaže, upotrebu pojedinih pravila koja važe po konceptu istorijskog troška kao i upotrebu određenih pravila i principa koja važe prema konceptu fer vrednosti.

Kako je jedan od primarnih ciljeva preduzeća održanje kapitala, radi uspešnijeg ostvarenja ovog cilja, veliki broj preduzeća je prihvatio mešoviti koncept. Razlog leži u činjenici da upravo taj koncept ne dozvoljava preduzeću da čini greške u pogledu potcenjivanja ili precenjivanja rezultata što će se na kraju odraziti na održanje kapitala, za razliku od koncepta istorijskog troška koji ne pruža mogućnost adekvatnog informisanja i fer vrednosti koja priznavanjem *nerealizovanih dobitaka* direktno utiče na visinu potencijala za raspodelu i može da dovede do smanjenja realne supstance kapitala.

Takođe, menadžment preduzeća mora voditi računa i o konceptu kapitala koji će usvojiti. Koji koncept održanja će biti primenjivan zavisi od principa koji se poštuju, monetarnih kolebanja, kao i od toga da li se akcenat stavlja na aktivu ili pasivu bilansa stanja. Pa tako na samom kraju možemo zaključiti da je uslov uspešnog održanja kapitala preduzeća usvajanje adekvatne osnove za odmeravanje, pravilan izbor koncepta kapitala i održanja kapitala kao i korišćenje svih neophodnih mehanizama za zaštitu interesa vlasnika i svih ostalih stejkholdera preduzeća.

LITERATURA

- [1] Odbor za Međunarodne računovodstvene standarde - IASB (2009), *Okvir za sastavljanje i prezentaciju finansijskih izveštaja*
- [2] IASB Expert- Advisory Panel (2008), *Measuring and disclosing the fair value of financial instruments in market that are no longer active*, International Accounting Standards Board, London
- [3] Alehander, D. , Nobes, C. (2011) *Financijsko računovodstvo*, Mate Zagreb, str.187-253.
- [4] Ranković, J. (2007) *Teorija i analiza bilansa*, Ekonomski fakultet Beograd, str.181-196.
- [5] Škarić Jovanović, K. (2013) *Financijsko računovodstvo*, Ekonomski fakultet Beograd
- [6] Škarić Jovanović, K. (2009) *Financijska kriza –povod za preispitivanje osnova vrednovanja finansijskih instrumenata*, zbornik radova, 40. Simpozijum Saveza računovođa i revizora Republike Srbije, Zlatibor, str. 414-431.

UZROCI I POSLEDICE FINANSIJSKOG NEIZVEŠTAVANJA O INTELKTUALNOM KAPITALU

CAUSES AND CONSEQUENCES OF FINANCIAL NOT - REPORTING ON INTELLECTUAL CAPITAL

Tatjana Jovanović¹²²

Sadržaj: *U savremenom, izrazito turbulentnom poslovnom ambijentu, poslovni entiteti moraju tragati za slamkama spasa koje će im omogućiti da se izbore sa konkurentima i pomoći im da opstanu. Upravo jedna od njih jeste intelektualni kapital. Neopipljivi resursi, odnosno neopipljiva imovina jeste inicijalna kapisla uspeha savremenih entiteta. Međutim, mnogi od njih ovu kategoriju, neprocenjive vrednosti, često zanemaruju. Naime, osim segmenta nevidljive imovine koji je obuhvaćen pozicijom Nematerijalna imovina u okviru Bilansa stanja, veći deo iste ostaje neobelođanjen, čime se kvalitet finansijskih izveštaja narušava. Često navodeći, da se kategorije poput znanja, ideja, inovacija, odnosa sa stejkholderima, itd. teško mogu identifikovati, kvantifikovati i komunicirati, ali i zbog neadekvatnosti, ili čak i nepostojanja zakonske, profesionalne, kao i interne regulative kojom bi se regulisalo predmetno područje, entitet može propustiti šansu da opstane, napreduje, a možda čak i stekne epitet bolji od najboljeg. Primena stabilne i međusobno usaglašene zakonske regulative kojom bi se strožije regulisalo predmetno područje, primena i razvoj međunarodno prepoznatljive profesionalne regulative, institucionalizacija nadzornog tela nad sektorom upravljanja i izveštavanja o intelektualnom kapitalu preduzeća, kao i razvoj kvalitetnog sistema obrazovanja i promovisanja etičkog ponašanja, s ciljem podizanja svesti o značaju koji ima intelektualni kapital, i finansijsko izveštavanje o ovoj kategoriji, neki su od načina eliminisanja prethodno navedenih uzroka i posledica, te stoga trebaju biti prioritet.*

Ključne reči: *kvalitet finansijskog izveštavanja, intelektualni kapital, uzroci neizveštavanja, posledice neizveštavanja, informacioni deformiteti.*

Abstract: *In the modern, extremely turbulent business environment, business entities must seek last straw that will allow them to deal with competitors and help them to survive. Exactly one of them is intellectual capital. Intangible resources, and intangible assets are the initial trigger of the success of modern entity. However, many of them this category, invaluable, often neglected. Apart from the segment invisible assets covered by the position Intangible assets recorded on the balance sheet, the greater part of the same remains undisclosed, which impairs the quality of financial statements. Often citing, that categories such as knowledge, ideas, innovation, relationships with stakeholders, etc. difficult to identify, quantify and communicate, but also because of the inadequacy, or even the lack of legal, professional and internal regulations that would regulate the area in question, an entity may miss a chance to survive, progress, and perhaps even gain the title of better than the best. The application of stable and mutually agreed legislation that would more strictly regulate the area in question, application and development of an internationally recognized professional regulations, institutionalization of the supervisory body of the sector management and reporting of intellectual capital of the company, as well as the development of quality education and promotion of ethical behavior, with the aim of raising awareness of the importance of the intangible assets, and financial*

¹²²Student doktorskih akademskih studija Ekonomskog fakulteta, Univerzitet u Nišu, Srbija

reporting of this category are some of the ways of eliminating the above mentioned causes and consequences, and should therefore be a priority.

Key words: *quality of financial reporting, intellectual capital, causes of not - reporting, consequences of not - reporting, information deformities.*

1. UVOD

Proizvod kvalitetnog sistema finansijskog izveštavanja treba da budu finansijski izveštaji koji su sastavljeni u skladu sa *true and fair view* konceptom. Pored toga, neophodno je da prezentovani set finansijskih izveštaja bude potpun. Osnovni zadatak bilansista treba biti sastavljanje finansijskih izveštaja kojima će se na fer i istinit način prezentovati, odnosno obelodaniti pored kvantitativnih informacija o finansijskoj poziciji, uspešnosti poslovanja, tokovima gotovine i gotovinskih ekvivalenata, promenama na kapitalu, kvantitativno - kvalitativnih informacija iz pratećih izveštaja, i informacije koje se odnose na nevidljivu, odnosno neopipljivu imovinu entiteta.

Bez sveobuhvatnog prezentovanja informacija o vidljivim, opipljivim sredstvima entiteta, kao i onih koja nemaju svoju fizičku supstancu, nema ni kvalitetnog i potpunog izveštavanja entiteta, koje svakako treba biti prvenstveno potpuna, a zatim i relevantno - pouzdana informaciona osnova u procesu odlučivanja svojim korisnicima. Naime, i pored činjenice da se samo delić neopipljive imovine entiteta prezentuje u okviru pozicije *Nematerijalna imovina*, jasno je da veći deo iste koja pripada grupi neopipljive, u veoma većem broju slučajeva ostaje neobelodanjena. Tačnije, informacije o ljudskom kapitalu, kapitalu odnosa i strukturnom kapitalu koje jedno preduzeće poseduje, često bivaju zanemarene pri javnom publikovanju uz izgovor da ih je veoma teško proceniti i vrednosno izraziti, ili da iste i nisu od toliko velikog značaja kako bi zavredele pažnju prezentovanja u istom rangu sa ostalim finansijskim informacijama, ili pak, da su iste male informacione moći iz razloga što bi većina njih imale kvalitativni karakter. Poteškoće koje se mogu javiti pri odmeravanju pojedinih kategorija intelektualnog kapitala u velikom broju slučajeva su upravo i uzrok izbegavanja izveštavanja o istim od strane izveštajnih entiteta. Međutim, posledice neinformisanja korisnika izveštaja preduzeća, o intelektualnim resursima koje isto poseduje, može prouzrokovati posledice širokog spektra, a jedna od njih je i pojava rizika informacione asimetrije. O postojanju ovog rizika može se saznati i iz razlike koja se javlja između tržišne i knjigovodstvene vrednosti preduzeća, a koja je danas sve više zastupljena kod velikog broja preduzeća.

Kako do navedenih posledica ne bi došlo, treba preduzeti određene korake kako na nacionalnom, međunarodnom, tako i na globalnom nivou s ciljem harmonizovanja određenih elemenata normativne regulative kojima će se regulisati područje izveštavanja o intelektualnom kapitalu. Naime, prioritet je podići svest o potrebi i značaju koji ima izveštavanje o intelektualnom kapitalu, na jedan viši nivo, uticati na profesionalne organizacije s ciljem donošenja standarda kojima će se obuhvatiti i strožije regulisati širi spektar neopipljivih resursa preduzeća, a ne samo onih koji su obuhvaćeni u okviru pozicije *Nematerijalna imovina*, pooštavanje zakonskih propisa u smislu stvaranja obaveznosti izveštavanja o intelektualnom kapitalu od strane određenih grupa pravnih lica, čija će veličina i posedovanje bar i pojedinih elemenata intelektualnog kapitala, učiniti ista podobnim za izvršenje obavezujućih zakonskih odredbi u pogledu izveštavanja o intelektualnom kapitalu.

2. UZROCI I POSLEDICE NEIZVEŠTAVANJA O INTELEKTUALNOM KAPITALU

Uspešna borba za opstanak i napredovanje preduzeća ka leaderskoj poziciji u savremenoj tržišnoj areni, pored brojnih faktora zavisi i od sposobnosti i umeća preduzeća da adekvatno identifikuje, upravlja, razvija i izveštava o svom ključnom izvoru konkurentske prednosti, intelektualnom kapitalu. Međutim, u praksi se javlja širok spektar barijera, koje realizaciji tog cilja mogu stati na put. U delu koji sledi biće reči o nekim važnijim, primarnim faktorima, odnosno uzrocima neizveštavanja o intelektualnom kapitalu, kao i o pojedinim, ključnim posledicama koje istim mogu biti izazvane.

Činjenica je da veoma veliki broj kompanija još uvek nije uvideo i spoznao značaj koji, u savremenim tržišnim uslovima poslovanja, odnosno u “eri ekonomije znanja”, imaju intelektualna sredstva. Veliki broj preduzeća, a prvenstveno ona koja prema odredbama Zakona o računovodstvu iz 2013. godine [1] pripadaju grupi mikro, malih i srednjih pravnih lica, uglavnom, posmatrano u dužem vremenskom periodu, ostaju u grupi u kojoj su i klasifikovana prvi put, ili u najgorem slučaju padaju na niži nivo. Kao dokaz prethodnim navodima jesu i podaci koji se mogu dobiti iz informacione baze Agencije za privredne registre [2], iz kojih se može zaključiti da veliki broj preduzeća i neobelodanjuje većinu informacija koje se tiču njihove neopipljive imovine, osim onih neopipljivih imovinskih delova koji su obuhvaćeni u okviru bilansne pozicije *Nematerijalna imovina* u Bilansu stanja. Samim tim, čini se jasnim da u većini slučajeva preduzeća ostavljaju neiskorišćene elemente svog raspoloživog intelektualnog kapitala. Naime, velike količine rezervi intelektualnog kapitala ostaju netaknute i bivaju na mirovanju u mnogim preduzećima, tako da i ne čude podaci o pozicijama na kojima se nalaze preduzeća tokom dužeg vremenskog perioda. Stagnacija, pa čak i česta bankrotstva često su izazvana upravo neiskorišćavanjem intelektualnih potencijala, a na koje mnogi ni ne obraćaju pažnju.

Iz prethodno navedenog, mogu se uočiti neki od potencijalnih uzroka koji mogu dovesti do zanemarivanja imovine bez fizičke supstance, ali i do neizveštavanja o istim od strane preduzeća. Jedan od primarnih uzroka neizveštavanja o intelektualnom kapitalu jeste svakako nepostojanje normativnih odredbi kojima bi se oštro regulisalo područje izveštavanja o intelektualnom kapitalu, odnosno nedostatak adekvatnih institucionalnih smernica. Kada se govori o nedostatku, ili nepostojanju normativnih odredbi, misli se pre svega na nedostatak/nepostojanje adekvatne zakonske, profesionalne, ili interne regulative iz ove oblasti. Kada je reč o zakonskoj regulativi u našoj zemlji, uopšte ni ne postoje posebni zakonski akti kojima se regulišu ova oblast, kao što se ni u sada aktuelnom Zakonu o računovodstvu iz 2013. godine uopšte ni ne pominje obaveza privrednih entiteta da sastavljaju i obelodanjuju Izveštaj o intelektualnom kapitalu kao komplementa potpunog seta finansijskih izveštaja za koje postoji obaveza obelodanjivanja. Situacija je slična i na polju profesionalne regulative, gde osim regulisanja dela neopipljive imovine Međunarodnim računovodstvenim standardom 38 - *Nematerijalna imovina* [3], neopipljivi imovinski delovi koji ne zadovoljavaju određene kriterijume za priznavanje, ostaju izveštajno neobuhvaćeni i neobelodanjeni. Interna regulativa je za razliku od prethodno dve navedene, u ingerenciji samih preduzeća, pa na ovom području situacija može biti drugačija. Jedino ona preduzeća koja svojim internim aktima bliže obuhvate i regulišu područje intelektualnog kapitala koji poseduju, uprkos nepostojanju/nedostacima institucionalnih smernica kako na nacionalnom ili međunarodnom nivou, mogu se nadati boljim performansama i rezultatima u budućnosti.

Još jedan od primarnih uzroka koji pored prethodno navedenog, može dovesti do neizveštavanja o intelektualnom kapitalu u jednom preduzeću, jeste već pomenuto nepostojanje razvijene

svesti o značaju koji ima intelektualni kapital. Uzroci koji su u savremenim preduzećima od krucijalnog značaja pri determinisanju negativnog odgovora na pitanje *izveštavati ili ne o intelektualnom kapitalu*, tiču se i poteškoća pri identifikovanju osnovnih kategorija neopipljivih resursa u preduzeću. Nemogućnost preduzeća da identifikuje svoje ključne, a nevidljive pokretače vrednosti, kao i da iste klasifikuje generišući određene grupacije, često biva prepreka ovoj vrsti izveštavanja. Pored nemogućnosti identifikacije, odustajanje od identifikovanja kategorija intelektualnog kapitala, kao polaznoj tački u procesu izveštavanja, javlja se i zbog vremena potrebnog da se razviju indikatori intelektualnog kapitala [4]. Ni troškovi koji se javljaju pri razvoju ovih indikatora, nisu nezanemarlivi faktor neizveštavanja, prvenstveno u manjim preduzećima [5]. Međutim, i u slučaju da se indikatori identifikuju i adekvatno grupišu, problemi se mogu i naknadno javiti, a koji se tiču nemogućnosti, ili poteškoća pri procenjivanju, odnosno vrednosnom izražavanju prethodno identifikovanih elemenata intelektualnog kapitala. Većina kategorija koje pripadaju grupi humanog i strukturnog kapitala, ali i kapital odnosa ne mogu se kvantitativno izraziti, već se jedino deskriptivnom metodom mogu prezentovati zainteresovanim korisnicima. Iz tog razloga, mnoga preduzeća upravo ovu karakteristiku koriste kao izgovor neizveštavanja, ističući da iste i nisu od toliko velikog značaja kako bi zavredele pažnju prezentovanja u istom rangu sa ostalim finansijskim informacijama, ili pak, da su iste male informacione moći iz razloga što većina njih ima kvalitativni karakter. Problem korišćenja, odnosno tumačenja indikatora intelektualnog kapitala [6], ali i komuniciranja njihovih kako je već rečeno, deskriptivnih ili kvantitativnih vrednosti kako internim, tako i eksternim stejkholderima, mogu takođe biti uzrok neizveštavanja.

Kao dodatni faktori koji utiču na odustanak od izveštavanja o neopipljivim imovinskim delovima preduzeća, mogu se istaći i sledeći: menadžeri su zadovoljni trenutnim sistemom finansijskog izveštavanja i smatraju nepotrebnim sastavljanje dodatnih izveštaja o intelektualnim resursima; menadžeri strahuju da se, neuspeli pokušaji kreiranja i razvoja sistema izveštavanja o intelektualnom kapitalu iz prošlosti, ponovo ne ponove; brige u vezi efikasnog implementiranja sistema izveštavanja u praksi; nespремnost organizacije za upuštanje u nove promene koje iziskuje novo poslovno okruženje; gubljenje konkurentne prednosti.

Navedeni faktori, odnosno uzroci neizveštavanja o intelektualnom kapitalu predstavljaju samo delić iz sieseta drugih. Treba težiti potpunom eliminisanju istih, ili njihovom redukovanju na što je moguće manju meru iz razloga što isti mogu dovesti do širokog spektra konsekvencija. Naime, neizveštavanje o intelektualnom kapitalu može prouzrokovati brojne posledice. Neke od ključnih, biće navedene u tekstu koji sledi.

Tatjana Jovanović, rođena je 1988. godine u Nišu. Završila je O.Š. "Đura Jakšić" u Jelašnici, Niška Banja, 2003. godine kao đak generacije. Nakon toga, iste godine upisala je Gimnaziju "Bora Stanković" u Nišu, prirodno - matematički smer, koju završava 2007. godine. Iste godine na Univerzitetu u Nišu, upisala je Ekonomski fakultet na smeru Finansije, bankarstvo i osiguranje koji završava 2011. godine. Na Ekonomskom fakultetu, Univerziteta u Nišu, 2012. godine upisala je diplomske akademske - master studije na smeru Računovodstvo, revizija i finansijsko upravljanje koje završava 2014. godine. Nakon toga, iste godine na Ekonomskom fakultetu, Univerziteta u Nišu, upisala je doktorske akademske studije na smeru Računovodstvo. Trenutno je student treće godine doktorskih akademskih studija.



Neobelodanjivanjem informacija o intelektualnom kapitalu, preduzeća negativno utiču na sve korisnike svojih izveštaja. Tako se počev od investitora, preko dobavljača, kupaca, zaposlenih, državnih organa, konkurenata, negativni efekti neizveštavanja mogu proširiti čak i na nivo lokalne zajednice u kojoj preduzeće posluje.

Negativni efekti neizveštavanja koji će se svakako negativno odraziti na investitore kao suficitarne transaktoare na finansijskom tržištu, javiće se pre svega u vidu njihovog izlaganja riziku informacione asimetrije. Korišćenjem isključivo informacija iz tradicionalnih kvantitativno - finansijskih izveštaja, investitori bivaju uskraćeni sagledavanja realne slike o preduzeću gde bi možda želeli uložiti svoje novčane viškove. Nemogućnost sagledavanja elemenata za čiju vrednost tržišna nadmašuje knjigovodstvenu, svakako utiče na nepotpunu i iskrivljenu informisanost investitora kako onih postojećih, tako i onih potencijalnih. Treba istaći da poznavanje indikatora i vrednosti nefinansijskih imovinskih oblika, koji većim delom nisu već obuhvaćeni u Bilansu stanja, jesu od ključnog značaja za investitore kod preduzeća čija tržišna vrednost nadmašuje knjigovodstvenu [7], [8], [9]. Investitori mogu upravo zbog neposredovanja informacija o intelektualnom kapitalu određenog preduzeća pasti pred iskušenje donošenja loše poslovne odluke, u smislu odustajanja od ulaganja slobodnih finansijskih viškova u preduzeće sa zavidnim rezervama znanja, inovacija, dobrog imidža i reputacije, kvalitetno razvijenim odnosima sa svojim partnerima, ili ulaganja novčanih sredstava u preduzeća samo zbog prihvatljivih indikatora utvrđenih na osnovu *cash flow* - a i rentabilitetnih tokova.

Osim investitora, zbog predmetnog neizveštavanja i kupci će takođe biti uskraćeni za informacije koje će im verovatno umnogome značiti pri budućem izboru proizvoda ili usluga preduzeća. Informacije o brendu, markama, funkcionalnim karakteristikama, dizajnu određenih proizvoda, proizvodima sa zaštitnim znakom geografskog porekla, industrijskim dizajnom ili onim sa zaštićenim autorskim pravom, jesu svakako potreban uslov za buduću satisfakciju kupaca, i pravi izbor prodavca. Obelodanjivanjem informacija o satisfakciji i njenom pretakanju na dugi rok u lojalnost, kao jedan od indikatora intelektualnog kapitala iz grupacije kapital odnosa, kupcima može biti od pomoći pri donošenju dobre odluke o nameravanoj kupovini.

Dobavljače, koji prvenstveno imaju interes da naplate svoja potraživanja u što kraćem roku, svakako zanimaju i informacije nefinansijskog karaktera, kao što su npr. odnosi koje je njihov klijent razvio sa drugim dobavljačima. Neposredovanjem ovakvih informacija dobavljač neće biti u mogućnosti da uvidi da li je njegova konkurentna prednost u odnosu na tržišne rivale ugrožena. I potencijalna radna snaga koja pretenduje da zasnuje radni odnos u određenom preduzeću, bez sagledavanja informacija o prvenstveno kategorijama strukturnog i humanog kapitala, kao što su organizaciona kultura, timski rad, profesionalni kadrovi, sistemi podrške razvoja, deljenja i zaštite humanih resursa, neće stvoriti pravu sliku o tome kakav je zaista njen potencijalni poslodavac.

Negativne efekte osetiće čak i konkurenti koji, kao jedan od prethodno navedenih uzroka neizveštavanja o intelektualnom kapitalu, mogu pripasti i grupi onih koji mogu osetiti posledice istog. Naime, bez informacija o broju registrovanih patenata koji se tiču zaštite opredmećenog sinergijskog znanja svih članova organizacije u vidu inovacija, novoosvojenim tržišnim strukturama, ključnim kompetencijama zaposlenih, kao i posebnim sposobnostima i talentima profesionalaca koji čine nepobediv tim, konkurenti ne mogu uspešno pokušati da kreiraju strategiju za buduće poboljšanje sopstvenog položaja na tržištu, iskoristićavajući sopstvene prednosti za koje do tada nisu ni znali da poseduju, kao i slabosti uočene kod tržišnih rivala.

I podsticajne mere od strane državnih organa mogu izostati usled nemogućnosti sagledavanja kvalitativnih karakteristika preduzeća. Česte su situacije da državni organi i organi lokalne samouprave ne mogu pružiti podršku i promovisati zaslužna preduzeća u javnosti kao društveno odgovorna lica, baš iz razloga jer nemaju opšte publikovane dokaze (izveštaje) kojima mogu potkrepiti svoje tvrdnje. Tako da su česte situacije da državna sredstva odlaze i ne na baš pravom mestu.

Sve prethodno navedene posledice prelamaju se i preko samog preduzeća. Jedna od primarnih, jeste gubitak konkurentske prednosti [10]. Naime, gubitkom zainteresovanih investitora, potencijalnih radnika, profitabilno - potencijalnih kupaca, kao i onih postojećih, a lojalnih, podrške državnih organa i zajednice, a sve zbog neprikazivanja ključnih pokretača vrednosti u savremenim uslovima privrednog delovanja, kao što su mnogobrojne kategorije intelektualnog kapitala, ne može se govoriti o napredovanju preduzeća. U najgorem slučaju, čak i opstanak preduzeća može biti doveden u pitanje. Zbog toga se, kritični faktori opstanka, uspeha i napredovanja u savremenim uslovima, ni po koju cenu ne smeju prokockati.

ZAKLJUČAK

Konsekvence su, kao i uzročnici finansijskog neizveštavanja o intelektualnom kapitalu, veoma brojne. Pored investitora, poslovnih partnera, zaposlenih, državnih organa, zajednice, pa čak i konkurenata, najveće posledice trpi samo preduzeće. Informaciona asimetrija, gubljenje konkurentske prednosti, nemogućnost rapidnog napredovanja preduzeća, pa čak i ugrožavanje sopstvenog opstanka na tržištu, samo su neke od očiglednijih.

Kako do navedenih posledica ne bi došlo, treba preventivno delovati na potencijalne izazivače istih, ili ukoliko su se isti već pojavili treba težiti njihovom eliminisanju. Važni uslovi koji trebaju biti ispunjeni, a zarad razvoja i uspešne implementacije izveštavanja o neopipljivoj imovini preduzeća, jesu primena stabilne i međusobno usaglašene zakonske regulative kojom bi se strožije regulisalo predmetno područje, primena i razvoj međunarodno prepoznatljive profesionalne regulative, institucionalizacija nadzornog tela nad sektorom upravljanja intelektualnim kapitalom preduzeća, kao i razvoj kvalitetnog sistema obrazovanja o značaju koji ima intelektualni kapital, ali i svrsishodno finansijsko izveštavanje o istom. Jedino zajedničkim snagama, doprinosima i podjednakim zalaganjem svih karika u lancu izveštavanja, preduzeća mogu spoznati pravu vrednost svojih intelektualnih resursa koju, kako je već navedeno, ni po koju cenu ne smeju prokockati.

LITERATURA

- [1] Zakon o računovodstvu “Sl. glasniku RS“, broj 62/2013”
- [2] Agencija za privredne registre, www.apr.rs (pristupljeno 20.03.2017.)
- [3] Međunarodni računovodstveni standardi, www.iasplus.com (pristupljeno 28.03.2017.)
- [4] Tariq, I. (2008) *Intellectual Capital Reporting in Knowledge Economy: Evidence from Egypt*, Cairo, Egypt, p. 23.
- [5] Abeysekera, I. (2007) *Intellectual capital reporting between a developing and developed nation*, Journal of Intellectual Capital, Vol. 8, No. 2. p. 340.
- [6] García-Meca, E., Martínez, I. (2007) *The use of intellectual capital information in investment decisions. An empirical study using analyst reports*, International Journal of Accounting, Vol.42(1), p. 58.
- [7] AICPA (American Institute of Certified Public Accountants) (1994), *Improving Business Reporting - A Customer Focus: Meeting the Information Needs of Investors and Creditors*,

- Comprehensive Report of the Special Committee on Financial Reporting (The Jenkins Report), AICPA, New York.
- [8] FASB (Financial Accounting Standards Board) (2001), *Improving business reporting: insights into enhancing voluntary disclosures*, Steering Committee Report, Business Reporting Research Project, FASB.
- [9] Espinosa, M., Gietzmann, M., Raonic, I. (2009) *US institutional investors response to the news flow on intangibles intensive European stocks: a study of European biotech and pharma stocks*, European Accounting Review, Vol.18(1).
- [10] Bazley M., Hancock P., Berry A., Jarvis R. (1999) *Contemporary accounting*, Thompson Learning.

DOPRINOS INFORMACIONIH TEHNOLOGIJA U UNAPRIJEĐENJU RAČUNOVODSTVENE I REVIZORSKE PRAKSE

CONTRIBUTION OF INFORMATION TECHNOLOGY TO IMPROVEMENT IN ACCOUNTING AND AUDITING PRACTICES

Andela Kostić¹²³
Dražen Raičković¹²⁴

Abstrakt: Nakon mnogobrojnih svjetskih finansijskih skandala i prevara, značaj finansijskih izvještaja svakim danom dobija sve više na važnosti, a samim tim i profesija računovodstva i revizije. Naime, prva asocijacija koja se vezuje za navedenu profesiju jeste nekreativnost, šablonske operacije koje ne ostavljaju prostora za intelektualan rad, međutim računovodstvo i revizija u istoriji nijesu posjedovale odgovarajuće alate koji bi im automatizovali mnoge rutinske procese. Sa razvojem profesije i prakse, razvijali su se i alati koje su računovođe primjenjivale u cilju sastavljanja blagovremenih i pouzdanih finansijskih izvještaja. Primjena informacionih tehnologija u svim profesijama, uticala je i na kreiranje najsavremenijeg alata u računovodstvu i reviziji, u vođenju poslovanja jedne kompanije. Navedeni alat se bazira na softverskom rješenju – računovodstvenom dokument menadžment sistemu. Navedeni softver omogućava prije svega pretvaranje dokumentacije iz fizičke u elektronsku formu, njeno čuvanje i brze pretrage, kao i automatsko knjiženje svih poslovnih transakcija koje jedno preduzeće obavlja, pružajući realne finansijske izvještaje koji sadrže informacije nastale automatskom obradom dokumenata, a ne manuelnim knjiženjem, na osnovu kojih se mogu planirati i donositi razne poslovne odluke. Obzirom da ova tematika je relativno nova i aktuelna u svijetu, veoma je bitno približiti javnom mjenju doprinos navedenog softverskog rješenja u unaprijeđenju računovodstvene i revizorske profesije i prakse.

Ključne riječi: finansijski izvještaji, računovodstvo i revizija, automatizacija rutinskih procesa, informacione tehnologije, računovodstveni dokument menadžment sistem

Summary: After many world's financial scandals and frauds, the importance of financial reports gets more and more important every day, and therefore the profession of accounting and auditing. Namely, the first association that relates to this profession is non-creativity, template operations that leave no space for intelligent work, because accounting and auditing in history did not possess appropriate tools that would automate many routine processes. With the development of the profession, reliable financial reports have also been developed. The application of information technologies in all professions has also influenced the creation of the most modern tools in accounting and auditing, in the management of one company's operations. This tool is based on a software solution - an accounting document management system. The mentioned software enables primarily the conversion of documentation from physical to electronic form, its storage and quick search, as well as automatic posting of all business transactions carried out by one company, providing real financial reports that contain information generated by automatic document processing, rather than manual recording, based on which can be planned and made various business decisions. Given that this topic is relatively new and current in the world, it is very important to make the public change a contribution to this software solution in improving the accounting and auditing profession.

¹²³ "Finans Plus" d.o.o. - Podgorica, Crna Gora

¹²⁴ "Finans Plus" d.o.o. - Podgorica, Crna Gora

Key words: *financial reports, accounting and auditing, automation of routine processes, information technology, accounting document management system*

UVOD

Sa razvojem informacionih tehnologija, svijet je postao globalno selo, u kome su izbrisane prostorne i vremenske granice, u kome su se ubrzali mnogi poslovni procesi i promijenili tradicionalni postulati poslovanja u svakoj djelatnosti, posebno u bankarskom poslovanju. Kako je revizorska i računovodstvena profesija potreba svih kompanija u savremenom okruženju, razvoj tehnologije je uticao na osavremenjavanje računovodstvenih i revizorskih procesa. Pojava računovodstvenih programa predstavlja savremeno oruđe za sastavljanje i vršenje revizije finansijskih izvještaja.

Informacione tehnologije su se toliko razvile, da su omogućile stvaranje najnovijeg računovodstvenog programa, koji predstavlja posljednji softverski proizvod tehnologije XXI vijeka. Sve inovativne funkcije ovog softverskog rješenja, su kreirane da bi omogućile tačne i precizne finansijske izvještaje, na kojima se donose poslovne odluke prilikom upravljanja jednim preduzećem. Korisnost i značaj ovog programa se ogleda u čuvanju finansijskih informacija na jednom centralizovanom mjestu, digitalizacije i automatske knjigovodstvene obrade dokumenata, olakšavanju posla računovođama, revizorima i top menadžmentu jedne kompanije. Izvještajima i budžetom preduzeća, se može neuporedivo lakše upravljati, korišćenjem datog programa.

Navedeni računovodstveni softver, uliva sigurnost i povjerenje javnosti u računovodstvo i njihovo sastavljanje finansijskih izvještaja, pri čemu se sužava prostor određenim manipulacijama u smislu "friziranja" rezultata poslovanja.

1. RAZVOJ RAČUNOVODSTVA I REVIZIJE U ODNOSU NA INFORMACIONE TEHNOLOGIJE

Primjena informacionih tehnologija zalazi u sve pore ljudskog života. Svjesni prednosti koje pružaju različita tehnološka rješenja, ljudi imaju potrebu za korišćenjem informacionih tehnologija u svim poslovnim djelatnostima. Računovodstvo je veoma specifična djelatnost koja se razvija i mijenja tokom vremena. Njen doprinos u društvu je veoma poznat i veoma važan.

U današnjem sve konkurentnijem i neizvjesnijem poslovnom okruženju, organizacije koje se bore za kupce, suočavaju se sa nizom faktora i pitanja koja one ne mogu biti u stanju da kontrolišu, niti da utiču na performanse. Profesionalne računovođe imaju vitalnu ulogu u komercijalnom uspjehu svake kompanije, koristeći svoje dragocjeno znanje sve više na način koji omogućava organizacijama ili klijentima konkurentsku prednost.

U bilskoj budućnosti računovođe će vjerovatno imati pristup u gotovo svim oblastima poslovanja. Mnoge računovođe rade u reviziji, pružaju savjete i usluge u svim vrstama biznisa, dok drugi rade na ne-finansijskim pitanjima, od kojih mnogi uključuju strateške odluke koje utiču na dugoročnu poslovnu vitalnost svojih privrednih društava. Računovodstvena pozadina je od neprocjenjivog značaja za mnoge ljude koji su napredovali da budu direktori i rukovodioci velikih multinacionalnih kompanija ili sopstvenih firmi, jer im pruža ključno znanje i uvid u poslovanje.

Kako je računovodstvena profesija od ključnog značaja za uspješno finansijsko poslovanje privrednih subjekata, a pošto poslovanje tih subjekata direktno utiče na razvoj ekonomije jedne zemlje, doprinos računovodstva društvu je veoma značajan. Samim tim svako unaprijeđenje računovodstvene profesije utiče na kvalitetno informisanje zainteresovanih strana kako u smislu tačnosti tako i pravovremenosti informisanja, što je često puta od presudnog značaja po donošenje poslovnih odluka, ali i ispoljene konkurentnosti na tržištu. Primjena informacionih tehnologija u računovodstvu je ubrzala, olakšala i poboljšala rezultate koji proizilaze iz računovodstvenih procesa i tako stvorila kvalitetnije osnove za donošenje poslovnih odluka privrednih subjekata.

Računovođe su često bili prvi ljudi u organizaciji, koji su koristili računare, nakon čega su i ostali sektori unutar preduzeća slijedili njihov primjer. To je dovelo do stvaranja računovodstvenih dokument menadžment sistema, koji omogućavaju praćenje i evidentiranje integrisanih poslovnih procesa u kompaniji. Računovodstvo je prestalo da bude potpuno odvojena funkcija u preduzeću, a pojava ovih programa omogućila je procese obrade i prenosa informacija na potpuno nove načine. Na primjer, ulaz računovodstvenih informacija u program, više nije ograničen samo na službenike u računovodstvu - programsko povezivanje sa kasama u supermarketima omogućava, da zaposleni na kasi, pravljenjem računa automatski unose sve neophodne podatke za računovodstveno evidentiranje tog poslovnog procesa, nakon čega ga program sam proknjiži, a računovođa iskontrolise na kraju kreirani finansijski nalog.

Računovođe su primjenom softverskih rješenja u svojoj profesiji, postali mnogo inovativniji i kreativniji, na način, da informacione tehnologije ne koriste samo za imitiranje tradicionalnih načina rada, već za unaprijeđivanje postojećeg načina obavljanja računovodstvenih usluga, sa ostvarivanjem krajnjeg cilja zasnovanog na ubrzanom protoku informacija i donošenju brzih i kvalitetnijih poslovnih odluka.

Savremeno računovodstveno poslovanje je stvorilo takav ambijent u kome je knjiženje poslovnih događaja, njihova kontrola, različiti obračuni, sastavljanje finansijskih izvještaja isključivo vršeno uz pomoć programskih rješenja. Kako su računari i programi preuzeli velik broj računovodstvenih postupaka, značajne računovodstvene aktivnosti su nestale ispod unutrašnjosti sofisticiranih elektronskih kutija. Rezultat pojave i primjene programa, a ujedno i njihov osnovni doprinos računovodstvenoj profesiji, je bio da se olakša i pojednostavni rad računovođa uz stvaranje kvalitetnijih i tačnijih podataka. To rezultira usmjeravanjem računovodstvene profesije i računovodstvenog obrazovanja ka oblasti informacionih tehnologija.

2. PRIMJENA INFORMACIONIH TEHNOLOGIJA U CRNOJ GORI

Na crnogorskom tržištu postoji veliki broj programskih paketa koji se nude preduzećima radi lakšeg obavljanja poslovnih procesa. Razvoj tehnologije je uslovio preduzeća da moraju poslovati u skladu sa savremenim trendovima ukoliko žele biti konkurentni u svojoj grani na tržištu. Pa stoga tražnja za softverskim rješenjima je proizvela stvaranje različitih vrsta programa, koji su olakšali i ubrzali poslovanje preduzeća.

Najčešći programi koje koriste računovodstvena preduzeća u Crnoj Gori su: InfoSys, Epsilon, Bluesoft, Biznissoft, Dolap, itd. Programi koje koriste ostala preduzeća su: Edops Document Office, Saga, Montex Elektronika, Čikom. Prva grupa programa jesu računovodstveni programi, koji imaju uglavnom iste karakteristike i pružaju svojim korisnicima, tačnije agencijama iste mogućnosti, a to je automatsko knjiženje računovodstvenih dokumenata.

Obično se prodaju po određenim modulima po kojima se mogu knjižiti samo pojedine vrste računovodstvenih dokumenata. Druga grupa programa jesu takozvani dokument menadžment sistemi, koje koriste ne samo računovodstvene agencije, već i ostala preduzeća. Ovi sistemi se po funkcijama međusobno ne razlikuju, već svi oni omogućavaju upravljanje elektronskom poslovnom dokumentacijom.

Svi ovi programi koji su dostupni na crnogorskom tržištu ne posjeduju funkcije i računovodstvenog programa i dokument menadžment sistema, pa neke računovodstvene agencije funkcionišu koristeći oba programa u isto vrijeme, radi boljeg i kvalitetnijeg pružanja usluga, sve do pojave softverskog rješenja pod nazivom – računovodstveni dokument menadžment sistem koji u potpunosti umanjuje značaj drugih postojećih programa i predstavlja lidersku poziciju među softverima za računovodstvene usluge.

Naime, jedinstveno softversko rješenje, pruža ne samo automatizovanje računovodstvenih procesa, već i automatizovanu kontrolu elektronskih dokumenata. Pored toga sadrži posebne module koji u potpunosti unapređuju poslovne procese preduzeća, koje ne podržavaju ni obični računovodstveni programi, ni dokument menadžment sistemi.

Od navedenih programa, najrasprostranjeniji u svijetu i najkorišćeniji u velikim preduzećima jeste SAP softver¹²⁵. SAP je skraćenica od "sistema aplikacija i proizvoda u obradi podataka". Firma je široko priznata kao globalni lider u aplikacijama preduzeća u obliku softvera i usluga vezanih za softver. U smislu tržišne kapitalizacije, SAP će biti treći po veličini nezavisni proizvođač softvera u svijetu. SAP ima¹²⁶:

- preko 230.000 klijenata u skoro 190 zemalja,
- preko 65.000 zaposlenih u 130 zemalja,
- više od 40 godina postoji na tržištu i
- ostvaruje godišnje prihode preko 16 milijardi eura.

SAP softver se sastoji od velikog broja modula koji se integrišu zajedno. Ovaj program upravlja složenim poslovnim jedinicama velikih preduzeća. Sirovina, inventar, proizvodnja, marketing i prodaja mogu se upravljati iz jedne tačke. Proizvodne kompanije se suočavaju sa mnogim izazovima u koordinisanju svih svojih poslovnih jedinica. One imaju obilje podataka koji treba da budu integrisani da bi ih mogli ocjenjivati rukovodioci na različitim lokacijama širom svijeta.

Samo jedan od segmenata SAP softvera se odnosi na automatizaciju računovodstvenih poslova. Funkcionalnost tog modula obuhvata finansijsko upravljanje, analizu rizika, i usaglašenost. Moduli SAP ERP Financials obavljaju osnovno računovodstvo i izvještavanje, upravljanje potraživanjima, zajedničkim uslugama i druge funkcije. Upravljanje potraživanjima je posebno efikasano, jer ova komponenta SAP ERP Financials omogućava kompanijama da istraže uzroke naplata koje kasne i utvrde brže prihode od prodaje.

Sa svojim upravljačko-računovodstvenim funkcionalnostima, sistem takođe omogućava analitičarima i menadžerima pristup i korišćenje istih podataka, kao računovođama kompanije. Ovo poboljšava finansijsku komunikaciju unutar preduzeća. Standardne finansijske računovodstvene sposobnosti sistema dozvoljavaju kreiranje finansijskih izvještaja, brze funkcije i paralelne procjene pored uobičajene podrške glavne knjige.

¹²⁵ <https://www.sap.com/index.html>

¹²⁶ <https://www.sap.com/index.html>

SAP ERP Finansije odgovara najvažnijim industrijskim standardima, uključujući i GAAP i MSFI. Trezorske aplikacije podržavaju funkcije upravljanja rizicima i integrišu se sa glavnom knjigom kako bi osigurali usklađenost sa propisima i standardima finansijskog izvještavanja.

Za razliku od SAP-a, trenutni računovodstveni dokument menadžment sistem se još nije razvio na globalnom tržištu, što je samo pitanje vremena, ali zato posjeduje inovativnu funkcionalnost, a to je da omogućava knjiženje direktno iz procesa, za razliku od SAP-a, koji vrši knjiženje nakon što se dese poslovni procesi. SAP softver je prilagođeniji velikim kompanijama, dok je njegova cijena manjim kompanijama neprihvatljiva i ogromna. RDMS¹²⁷ ima takvu strukturu da omogućava uspješnu implementaciju kako u malim, tako i velikim kompanijama, dok je njegova cijena mnogo prihvatljivija kako crnogorskim tako i regionalnim uslovima poslovanja.

Može se zaključiti da bez obzira na konkurenciju, najnovije softversko rješenje u vidu RDMS-a ima liderske predispozicije da osvoji svjetsko tržište svojom inovativnošću, preciznim, brzim i pouzdanim rezultatima iz oblasti računovodstva.

3. UNAPRIJEĐENJE RAČUNOVODSTVENE I REVIZORSKE PRAKSE

Danas, računovodstvena profesija i praksa, prateći razvoj tehnoloških proizvoda, je dostigla jedan veoma zavidan nivo efikasnosti i kvaliteta pri pružanju usluga. Korišćenje računovodstvenih programa je automatizovalo mnoge šablonske procedure koje se za sastavljanje finansijskih izvještaja nisu mogle zaobići. Rezultati koji proizilaze iz ovakvih uslova poslovanja su mnogo bolji i sadrže manji broj grešaka u odnosu na prethodno stanje računovodstvene profesije, kada su se ručno pravile sve tabele za obračune, ručno računale kolone i ručno knjižile sve poslovne transakcije.

Pojava informacionih tehnologija u računovodstvu i reviziji, predstavlja jednu novu eru računovodstvene profesije, jednog računovodstva u kome nema papira, tj. dokumenata, ogromnih registratora; zvanja i opterećivanja klijenata da donesu potrebna dokumenta za knjiženje; čekanja i traženja po nekoliko sati potrebnog računa, fakture, ugovora za klijenta; neznanja i straha od revizije sastavljenih finansijskih izvještaja.

RDMS je unaprijedio računovodstvenu profesiju, tj. praksu po nekoliko osnova. Prije svega, ovaj softver je omogućio nešto, što nijedan do sada nije, a to je automatsko knjiženje dokumenata dok se stvaraju u okviru jednog poslovnog događaja. Računovodstvo nije više radnja koja se definiše na osnovu prošlih događaja, već predstavlja praćenje sadašnjih poslovnih procesa, koji kada nastanu, odmah se evidentiraju. To znači da informacije koji proizilaze iz takvih knjiženja, tj. iz ovakvog programa su potpuno nove, sadašnje i predstavljaju potpuno realnu sliku stanja kompanije, na osnovu koje vlasnik može pouzdano da planira i donosi poslovne odluke. Dakle računovodstvo ne knjiži poslovne transakcije koje su se dogodile, već koje se događaju, sada.

Sa druge strane, računovođe su uvijek u nekoj vrsti neznanja kada knjiže dokumenta kijenata različitih djelatnosti, tipa - šta za njih predstavljaju osnovna sredstva, koja vrsta troška je nastala po osnovu nekih faktura, koji su im dobavljači, na koji način im kupci plaćaju usluge itd. Zato su računovođe, ukoliko žele da izvrše tačno knjiženje, prinuđene da budu stalno u komunikaciji sa klijentima, ne bi li dobili jasniju sliku i podatke o datim poslovnim transakcijama. Na taj način, i računovođe i klijenti gube svoje dragocijeno vrijeme. Zahvaljujući informacionim

¹²⁷ Računovodstveni dokument menadžment sistem

tehnologijama, računovodstvo se seli kod samih klijenata, a ne klijenti kod računovodstva, jer svaki zaposleni koji je odgovoran za jedan poslovni proces u okviru firme, koja je klijent računovodstvene agencije, bolje zna od svog računovođe informacije o dobavljaču, kupcu, trošku koji je nastao, kada će biti plaćen, itd. Samim opisivanjem, tj. atributiranjem dokumenta koji kreira tokom poslovne transakcije, zaposleni pomoću programa, automatski knjiži dati dokument. Dakle, brzina proknjiženih dokumenata kroz procese je trenutna. Pri tome trošenje vremena na komunikaciji i objašnjavanju različitih nedoumica između klijenta i njegovog računovođe je prevaziđeno.

Korišćenjem RDMS-a, riješen je i problem papirologije. Sa aspekta računovođa, nema više prljavih, masnih papira koje moraju pregledati i knjižiti, pa zatim odlagati u ogromnim i teškim registratorima, već sada dokumenta i njihovi finansijski nalozi postoje isključivo u elektronskoj formi, u kojoj se mogu naći istog trenutka. Sa aspekta klijenta, nema više stalnog dolaženja i donošenja dokumentacije za knjiženje, već svoja skenirana dokumenta šalju mailom, što vrši uštedu i vremena i troškova prevoza do računovodstvene agencije.

Ovo softversko rješenje unaprijeđuje računovodstvenu profesiju, samim tim što automatizuje mnoge rutinske procese - obračune, kalkulacije, koje se u osnovi vrše na isti način samo u različitim iznosima za različite klijente. Takođe, procese isplata plata zaposlenima, obaveza dobavljačima, koji su zahtijevali odlaženje u bankama, ili kod dobavljača, primjenom informacionih tehnologija, klikom na određenu opciju, se vrše automatski, što ostavlja više vremena za obavljanje nekih drugih značajnijih poslova.

Automatizacijom svakodnevnih računovodstvenih procesa, računovodstvo dobija jednu novu karakteristiku, a to je, da postaje intelektualna djelatnost, jer sve fizičke poslove obavlja softver, dok razmatranja finansijskih izvještaja, konsalting kako finansijske, tako i poreske prirode, različite vrste analiza, sada predstavljaju osnovne obaveze kontinuiranog praćenja i analiziranja računovođa.

RDMS, pored toga što unaprijeđuje računovodstvenu profesiju, utiče i na lakše i kvalitetnije i efikasnije obavljanje revizije. Generisani finansijski izvještaji koji proizilaze iz RDMS-a omogućavaju prikaz svakog dokumenta na osnovu kojeg je proknjižen finansijski nalog, odnosno stvorena bilansna pozicija. Ovaj softver, obezbjeđuje i informacije tipa - ko je proknjižio dokument, kada ga je proknjižio i ko ga je iskontrolisao. Kako softver omogućava transparentnost informacija o knjiženju i dokumenata na osnovu kojih se knjižilo, vršenje revizije je lakše, kvalitetnije i zahtijeva manje vremena.

U industrijama gdje je potrebna bliska saradnja između partnera (npr. proizvođač zavisi od specijalizovanih dobavljača, ili turističke agencije od hotela), navedeni softver omogućava integraciju sa drugim poslovnim sistemima. Sa odgovarajućim ograničenjima, kompanija koja ima ovaj program, može da dozvoli svom partneru direktan pristup sistemu, radi boljeg protoka informacija, tj. bolje komunikacije. Na ovaj način, koristi od integracije mogu se proširiti van granica pojedinačnih kompanija.

Još jedna od značajnih karakteristika RDMS-a, koja kvalitet računovodstvene profesije diže na još veći nivo, kao i samo povjerenje javnosti u datu profesiju jeste mogućnost validacije dokumenata, kao i zaštite podataka putem specijalnih identifikacionih brojeva računovođa. Nijedan dokument ne može da se knjiži, ukoliko nije validiran od strane odgovorne osobe u kompaniji, kojoj program uvijek prosljedi dokument prije obrade i knjiženja. Nekada je osoba koja validira, finansijski direktor, nekada zaposleni koji je nadležan za dati poslovni proces, a

nekada sam računovođa. Validacija obezbjeđuje tačnost i pouzdanost ulaznih podataka upoređivanjem sa nekim predefinisanim standardima ili poznatim podacima. Kontrolni mehanizam, u okviru koga aktuelni ulazni podaci se porede sa unaprijed određenom normom, treba da otkrije greške, dok za korekciju grešaka, kontrolne procedure daju prijedloge za ulazak tačnih unosa podataka. Zaštita podataka je veoma važna svakom klijentu, pa RDMS pomoću ličnog identifikacionog broja (PIN-a) zaposlenog, provjerava ovlaštenja osobe da koristi dostupne podatke. Ako PIN nije tačan, program je napravljen da ukaže da je PIN nevažeći. Kada je PIN potvrđen, program omogućava pristup određenim dokumentima. Ova funkcija pomenutog softvera, ohrabruje klijente, da se njihovi podaci ne mogu lako zloupotrijebiti.

ZAKLJUČAK

Svako privredno društvo neminovno koristi računovodstvene usluge, jer je opšte prihvaćeno da kompanije moraju da znaju, na koji način troše svoje resurse, koliki su im troškovi, koliki prihod ostvaruju, kolika im je naplata, da li su u finansijskoj poziciji da mogu uzeti bankarske kredite za dalje širenje i razvoj kompanije, kao i mnoge druge podatke, što je dovelo računovodstvenu profesiju, do uvjerenja javnog mjenja da predstavlja neophodan alat u procesu poslovnog odlučivanja. Naravno, kompanije mogu formirati sopstvene službe koje će se profesionalno baviti računovodstvenim poslovima. Njihov rad je po pravilu skuplji i manje efikasan, jer se u velikim sistemima obično na računovodstveni segment djelatnosti posmatra kao sporedan, pa često puta i zanemarljiv. Svaka uža specijalizacija neminovno sobom nosi prepoznatljivu racionalnost i efikasnost, pa po tom osnovu i veću konkurentnost.

Sa razvojem informacionih tehnologija, brzo su se razvili mnogi kompjuterski proizvodi (softveri) koji danas čine osnovno oruđe za rad većine kompanija. Kako je računovodstvena profesija potreba svih kompanija u savremenom okruženju, razvoj tehnologije je uticao na osavremnjavanje računovodstva i računovodstvenih procesa u praksi. Pojava računovodstvenih programa, promijenila je tradicionalan način razmišljanja računovođa.

Umjesto papira, registratora, listanja, čekanja, izgubljenih sati na obavljanju osnovnih računskih operacija, računovođe su počele koristiti kompjutere, a sa njima i programska rješenja koja su automatizovala i olakšala većinu rutinskih poslova iz tradicionalnog računovodstva. Napredna tehnologija je već prevazišla računovodstvene programe, koji polako gube liderstvo u smislu efikasnog i najmodrenijeg alata računovođa. Informacione tehnologije su se toliko razvile, da su omogućile stvaranje računovodstvenog dokument menadžment sistema, koji predstavlja posljednji softverski proizvod tehnologije XXI vijeka.

Sve inovativne funkcije ovog softverskog rješenja, su kreirane da bi omogućile tačne i precizne finansijske izvještaje, na kojima se donose poslovne odluke prilikom upravljanja jednim preduzećem. Korisnost i značaj ovog RDMS se ogleda u čuvanju finansijskih informacija na jednom centralizovanom mjestu, digitalizacije i automatske knjigovodstvene obrade dokumenata, olakšavanju posla računovođama, revizorima i top menadžmentu jedne kompanije. Izveštajima i budžetom preduzeća, se može lako upravljati, korišćenjem datog programa. Ovaj računovodstveni dokument menadžment sistem, uliva sigurnost i povjerenje javnosti u računovodstvo i njihovo sastavljanje finansijskih izvještaja. U poređenju sa klasičnim obilježljima računovodstvenih poslova prethodnog perioda uticaj ljudskog faktora se sve više svodi na zanemarljivu ulogu tehničke logistike unosa podataka odnosno skeniranja dokumentacije. Na ovaj način skoro se posve isključuje i mogućnost subjektivnog uticaja na "friziranje" rezultata poslovanja pravnih lica, što je veoma bitan faktor kako sa aspekta poslovnih opštenja u obligacionom smislu, tako i alokativne uloge kapitalnih transakcija.

LITERATURA

1. Blečić M., RRF Magazin - Institut računovođa i revizora Crne Gore, "Elektronsko bankarstvo – izazov vremena", br. 7-8, jul – avgust, 2009. ISSN 1800-718X, 9771800718006.
2. Bracika Nikola, Živadinović Jovan, "Poslovni i finansijski informacioni sistemi", Viša poslovna škola, Čačak, 2012.
3. Chaffey Dave, "E-Business and E-Commerce Management: Strategy, Implementation and Practice", Pearson/Financial Times Prentice Hall, 2010.
4. Devedžić V., "Web intelligence and artificial intelligence in education", Springer, New York, 2015.
5. Jakšić Levi, "Menadžment tehnologije i razvoja", Čigoja štampa, Beograd, 2015.
6. James A.Senn, "Information technology: principles, practices and opportunities", Pearson Prentice Hall, 2007.
7. Jovanović-Gavrilović P., "Međunarodno poslovno finansiranje", Ekonomski fakultet Beograd, Beograd, 2010.
8. Karavidić Z., Ivković D., "Finansijsko izveštavanje i menadžment kontrole", Visoka škola za poslovnu ekonomiju i preduzetništvo, Grafopak, Beograd, 2013.
9. Kovačević Vladimir, "Programska podrška računarskih sistema", Fakultet tehničkih nauka, Naučno obrazovni institut za računarstvo, automatiku i merenje, Beograd, 2009.

KOMPARATIVNO RAČUNOVODSTVO

COMPARATIVE ACCOUNTING

Nevenka Nićin¹²⁸
Anka Bulatović¹²⁹
Admir Galijatović¹³⁰

Sadržaj: *Cilj ovog rada je utvrđivanje značaja komparativnog računovodstva. Velika razlika u finansijskom izveštavanju dovela je do značajnih pokušaja da se ona smanji. Radi toga, odbor za međunarodne računovodstvene standarde izdao je Međunarodne standarde finansijskog izveštavanja. EU je izdala direktive i regulativu o računovodstvu i finansijskom izveštavanju. Značaj tržišta kapitala i uticaj Komisije za vrednosne papire i berza u SAD-u doveo je do primene Opšteprihvaćenih računovodstvenih načela. Ta načela predstavljaju najdetaljniji i najpoznatiji nacionalni skup pravila i imaju uticaj i na računovodstvena pravila u drugim zemljama.*

Ključne reči: *računovodstvo, finansijsko izveštavanje, računovodstveni standardi*

Abstract: *The aim of this study was to determine the importance of comparative accounting. Large differences in financial reporting has led to attempts to reduce it. Therefore, the International Accounting Standards Board issued the International Financial Reporting Standards. The EU has issued directives and regulations on accounting and financial reporting. The importance of capital markets and the impact of the Commission for Securities and the stock market in the US has led to the application of generally accepted accounting principles. These principles represent the most detailed and best-known national set of rules and have an impact on accounting policies in other countries.*

Key words: *accounting, financial reporting, accounting standards*

1. UVOD

Računovodstvo je skup procedura i tehnika koje se koriste u promenljivim političkim, ekonomskim i društvenim kontekstima.

Računovodstvena pravila razlikuju se, ne samo između različitih zemalja nego i unutar jedne zemlje. Iako postoje određena pravila za sastavljanje izveštaja, ta pravila ne mogu obuhvatiti baš svaku situaciju koja se može pojaviti u poslovanju. Zbog toga računovođe moraju profesionalno prosuđivati i treba da imaju subjektivan stav o pojedinim računovodstvenim pitanjima.

Najveći deo komparativnog međunarodnog računovodstva, kao specifične računovodstvene discipline, posvećen je proučavanju glavnih međunarodnih razlika u računovodstvu. Postoje

¹²⁸ EVROPSKI UNIVERZITET BRCKO DISTRIKT, BIJEJINSKA 72-74, BRCKO, BIH

¹²⁹ EVROPSKI UNIVERZITET BRCKO DISTRIKT, BIJEJINSKA 72-74, BRCKO, BIH

¹³⁰ ZAVOD ZA ZAPOŠLJAVANJE BRČKO DISTRIKTA BIH, MARKA MARULIĆA 1, BRČKO 76100, BIH

određeni uzroci tih razlika i faktori koji uzrokuju međunarodne razlike i koji utiču na nastajanje i postojanje tih razlika.

Prilikom primene MRS/MSFI, različite zemlje koriste različite pristupe. Računovodstvo je i pod uticajem okruženja u kojem se sprovodi, pa je u računovodstvenoj praksi bitna i kultura.

Faktori koji su direktnije povezani sa razlikama u računovodstvenom sistemu su: pravni sistem, način finansiranja kompanija, oporezivanje, profesija, inflacija, teorija i slučajnost.

Komparativni pristup važan je za razumevanje procesa harmonizacije. Najveći problemi vezani za računovodstvo lizinga transakcija su u različitim zemljama rešavani na različite načine što je dovelo do potrebe za harmonizacijom.

2.ZNAČAJ KOMPRATIVNOG RAČUNOVODSTVA

Računovodstvena pravila značajno se razlikuju ne samo između zemalja, nego i unutar jedne zemlje. Niti jedan skup pravila ne može obuhvatiti baš svaku situaciju, koja se može javiti u poslovanju, niti pravila sadrže sasvim detaljna uputstva.

Svest o postojanju razlika doveo je, u poslednje vreme, do vrlo značajnih pokušaja da se one smanje, pa je Odbor za međunarodne računovodstvene standarde izdao Međunarodne standarde finansijskog izveštavanja, a Evropska Unija izdala je direktive i regulativu o računovodstvu i finansijskom izveštavanju.

Značaj tržišta kapitala i uticaj Komisije za vrednosne papire i berze u SAD-u doveo je do primene Opšte prihvaćenih računovodstvenih načela, koji predstavljaju najdetaljniji i najpoznatiji nacionalni skup pravila i koji je imao uticaj i na računovodstvena pravila u drugim zemljama.

Nevenka Nićin je od 1975-1986. godine radila u Službi društvenog knjigovodstva, Novi Sad kao viši inspektor, a u periodu od 1986-1989. godine radne obaveze izvršava kao finansijski direktor u SOUR-u Agrovojvodina, Novi Sad. U periodu od 1989-1999. godine obavljala je poslove direktora marketinga u AD Elnos Novi Sad, a u periodu od 1999-2001. godine obavljala je dužnost direktora AD Agrovojvodina Novi Sad. U Privrednoj komori Jugoslavije Beograd obavljala poslove savetnika u Odboru za mala i srednja preduzeća i preduzetništvo od 2001-2003. godine. Nastavnu aktivnost započinje 2003. godine na Univerzitetu Privredna akademija, Fakultetu za menadžment, Novi Sad kao asistent, a od 2004. godine angažovana kao predavač na Višoj školi za poslovne sekretare i menadžment Sremski Karlovci. U toku 2006. godine obavljala dužnosti direktora Više škole za poslovne sekretare i menadžment. 2007. godine izabrana u zvanje docenta za naučnu oblast Ekonomija i menadžment na Univerzitetu Apeiron, Fakultet za poslovnu ekonomiju i Fakultet pravnih nauka Banja Luka i Univerzitetu Privredna akademija, Novi Sad, gde je bila i angažovana u periodu od 2007-2008.godine. Od 2008. godine zaposlena u punom radnom odnosu na Beogradskoj poslovnoj školi. 2011. godine izabrana je u zvanje vanrednog profesora za užu naučnu oblast Ekonomija na Univerzitetu Union, Fakultet za poslovno industrijski menadžment Beograd. Od 2011. angažovana na Evropskom univerzitetu u Brčkom, gde je birana u zvanje redovnog profesora, za užu naučnu oblast "Računovodstvo" i "Finansije".



3. RAZLIKA U FINANSIJSKOM IZVEŠTAVANJU

Aktivnosti spomenutih institucija dovele su do smanjenja međunarodnih razlika, ali su mnoge od njih još ostale. Ne postoji metoda za „prevođenje“ finansijskih izveštaja sa jednih pravila na druga. Osnovni razlog je to što razlike ne zavise samo od razlika između dva ili više seta računovodstvenih pravila, već se javljaju i zbog mogućnosti da preduzeća koriste različite opcije u okviru pojedinih pravila.

Primena IFRS u javnim preduzećima u EU, od 2005. godine, kao i povećana konvergencija tih standarda i američkog GAAP, smanjila je razlike ali ih nije potpuno uklonila.

Ključne razlike između IFRS i US GAAP:

- US GAAP se temelji na brojnim i detaljno propisanim pravilima, dok su IFRS više zasnovani na opštim načelima. Npr, prema GAAP u krug konsolidarnosti mogu ući zavisna preduzeća u kojima matično preduzeće poseduje minimalno 51% vlasničkog kapitala, dok u IFRS mogu ući preduzeća u kojima matično preduzeće utiče na poslovno-finansijske odluke.
- IFRS sadrže znatno veći broj opcija za razliku od striktnih US GAAP.
- IFRS se baziraju na mešovitom konceptu vrednovanja imovine, dok US GAAP dozvoljavaju odstupanje od povjesnog troška samo kod listiranih vrednosti papira.

4. GLOBALNO OKRUŽENJE RAČUNOVODSTVA

Računovodstvo čini skup procedura i tehnika koje se koriste u promenljivim političkim, ekonomskim i društvenim kontekstima. Ti konteksi se u najširem smislu mogu posmatrati kao međunarodni i nacionalni.

Anka Bulatović

Obrazovanje :

1. *Završen fakultet (naziv fakulteta) Ekonomski fakultet, Brčko, Univerzitet u Tuzli*
2. *Magistratura (naziv fakulteta i teme) Fakultet za uslužni biznis Novi Sad „BAZEL II: Neophodna osnova upravljanja bankarskim biznisom“*
3. *Doktorat (naziv fakulteta i teme) Evropski Univerzitet Brčko „Revizijski izvještaj sa aspekta primjene međunarodnih računovodstvenih standarda“*



Anka Bulatović je od 1988. –1992. godine radila u OOUR „Nova Trgovina“ u Orašju kao šef računovodstva, a u periodu od 1992. –1994. godine u Službi društvenog knjigovodstva Filijala Brčko kao viši inspektor. U periodu od 1994. –1997. godine u Službi društvenog knjigovodstva Filijala Brčko kao šef inspekcije i kontrole, a u periodu od 1997. –2001. godine u Razvojnoj banci AD Banja Luka, Filijala Brčko kao šef odjeljenja sredstava i plasmana. U periodu od 2001. –2013. godine obavljala je poslove direktora Nove Banke AD, Filijala Brčko, a od 2013. –2014. godine radila je kao šef agencije Nove Banke AD Banja Luka, Filijala Brčko i u periodu 2014. –2015. godine obavljala poslove direktora Bobar Banke AD Bijeljina, Filijala Brčko. 2013. godine izabrana u zvanje docenta za naučnu oblast Računovodstvo i revizija na Evropskom Univerzitetu u Brčkom. Trenutno obavlja poslove v.d. dekana Ekonomskog fakulteta na EUBD.

Obavlja dužnost predsjednika Skupštine Saveza računovođa i revizora Brčko Distrikta, član je Komisije za računovodstvo i reviziju BiH.

Posjeduje Certifikat ovlaštenog računovođe od 1998.godine, zatim Certifikat za procjenjivača ekonomske struke i posjeduje licencu vještaka ekonomske struke.

Od poslednje četvrtine XX veka, globalizacija računovodstvenih pravila u praksi je postala toliko značajna da uski nacionalni pogledi na računovodstvo i finansijsko izveštavanje više nisu bili održivi. Od posebnog značaja za globalno okruženje ili kontekst računovodstva su:

- Glavna politička pitanja (kao što su dominacija SAD-a i ekspanzija EU),
- Ekonomska globalizacija, liberalizacija i povećanje opsega međunarodne trgovine i stranih direktnih investicija,
- Stvaranje globalnih finansijskih tržišta,
- Modeli vlasništva i privatizacija,
- Promene međunarodnog monetarnog sistema,
- Rast multinacionalnih kompanija.

Sve spomenute pojave međusobno su povezane i uticale su na finansijsko izveštavanje i transfer računovodstvene „tehnologije“ iz jedne zemlje u drugu.

Najvažniji politički događaji koji su posle Drugog svetskog rata imali uticaj na računovodstvo su pojava SAD-a i Sovjetskog saveza kao vodećih supersila, dekolonizacija, stvaranje Evropske Unije, raspad Sovjetskog saveza.

Za finansijsko izveštavanje najznačajniji aspekti globalizacije su međunarodna trgovina i strane direktne investicije. Međunarodna trgovina ima veliki značaj za države članice EU, a strane investicije predstavljaju vlasnički interes u stranim preduzećima koji znači potpunu kontrolu nad tim preduzećem ili bar značajan uticaj na donošenje odluka.

Povećanjem međunarodne trgovine i stranih direktnih investicija, tržište kapitala je globalizovano, što je omogućeno deregulacijom vodećih nacionalnih finansijskih izveštaja, finansijskim inovacijama, napretkom informacionih i komunikacionih tehnologija, te intenzivnijim povezivanjem domaćih i svetskih finansijskih tržišta.

Privatizacija ili prodaja državnih preduzeća, povećala je učešće privatnog sektora u mnogim zemljama. Privatizacija je otvorila kompanije za strana ulaganja i tako podstakla rast stranih direktnih investicija.

Promene u monetarnim sistemima pojedinih zemalja dovele su do pojave računovodstvenih standarda koji se odnose na transakcije u stranoj valuti.

Multinacionalne kompanije „prevode“ finansijske izveštaje svojih poslovnica u inostranstvu, radi sastavljanja konsolidarnih izveštaja. Stoga su MNK ujedno i nosioci stranih direktnih investicija. Jedan su od glavnih faktora internacionalizacije računovodstva.

5.KOMPARATIVNI I MEĐUNARODNI ASPEKTI RAČUNOVODSTVA

Tri razloga za primenu komparativnog pristupa u proučavanju međunarodnog računovodstva su:

- Služi kao podsetnik da SAD i druge anglosaksonske zemlje nisu jedine koje su doprinele dosadašnjem razvoju računovodstva;
- Omogućava razmenu ideja, znanja i iskustva između onih koji pripremaju finansijske izveštaje, između regulatora i između korisnika izveštaja iz raznih zemalja
- Upućuju na potrebe za međunarodnom usklađenošću računovodstva, ali i naglašava teškoće prilikom njenog ostvarivanja.

Sistem dvojnog knjigovodstva koji potiče iz Italije, proširio se na čitav svet, a koristi se i danas kao osnova za knjigovodstveno obuhvatanje poslovnih promena. U računovodstvu i finansijama koristi se i niz reči italijanskog porekla (banka, kapital, keš, kredit itd.)

Velika Britanija preuzima primat u računovodstvo u XIX veku, dok u XX veku primat preuzima SAD.

Engleski jezik postao je svetski jezik računovodstva. Koncepti i praksa upravljačkog proširili su se u mnogim zemljama sveta zahvaljujući inicijativama koje potežu iz SAD-a, a u poslednjih 30 godina zahvaljujući japanskim kompanijama.

Najveće računovodstvene kompanije u svetu potiču uglavnom iz Velike Britanije i SAD-a. Uvidom u uspehe i greške drugih, umanjuje se rizik od računovodstvenog „etnocentrizma“.

Računovodstveni koncepti, tehnike i institucije uvoze se i izvoze širom sveta. Velika Britanija je uvela sistem dvojnog knjigovodstva iz Italije i prihvatila praksu zemalja kontinentalne Evrope da finansijski izveštaji po svojoj formi trebaju biti jednoobrazni, a ostatku sveta VB je izvezla koncept profesionalnih računovodstvenih institucija i koncept fer uvida.

Komparativan pristup važan je za razumevanje procesa harmonizacije čiji se značaj stalno povećavao od 70-tih godina prošlog veka. Najveći računovodstveni problemi vezani za računovodstvo lizing transakcija su u različitim zemljama rešavani na različite načine što je uslovljavalo potrebu za harmonizacijom. Računovodstveni standardi, koji su donošeni radi harmonizacije računovodstvenog i finansijskog izveštavanja nisu uvek u praksi bili prihvaćeni bez poteškoća.

Svaki pokušaj harmonizacije finansijskog izveštavanja otvarao je i pitanja koja nisu samo računovodstvena, pa je proces harmonizacije u EU zahtevao od zemalja članica da ispituju svoja računovodstvenu regulativu i da prihvate različite kompromise tehničke, pa i političke prirode.

Admir Galijatović, šef Sektora za posredovanje u zapošljavanju, Zavoda za zapošljavanje Brčko distrikta BiH.

Rođen 15. oktobra 1966. godine u Brčkom, Bosna i Hercegovina.

Osnovnu školu pohađao je u Brčkom, a potom završio srednju ekonomsku školu, takođe u Brčkom. Studije na Ekonomskom fakultetu u Brčkom, okončao je aprila 1992. godine.

U periodu od 1992. godine pa do 1999. godine, boravio je u Njemačkoj. Po povratku iz Njemačke, bio je zaposlen u D.D. "Vranica" Sarajevo, građevinska operativna–Tuzla, kao diplomirani ekonomista u materijalno–finansijskom sektoru. Nakon toga, prešao je u D.O.O. "Fruteks" Čelić, gdje je obavljao funkciju šefa finansijskog plana i analize, a kasnije funkciju šefa računovodstva. U isto vrijeme, honorarno je radio i u Mješovitoj srednjoj školi u Čeliću kao profesor, a kasnije je prešao u stalni radni odnos i stekao zvanje profesora za ekonomsku grupu predmeta. Od početka 2008. godine, do danas, zaposlen je u Zavodu za zapošljavanje Brčko distrikta BiH, gdje se nalazi na funkciji šefa Sektora za posredovanje u zapošljavanju.

Školske 2006/2007. godine upisao se na poslijediplomske studije na Ekonomskom fakultetu u Brčkom, smjer - Menadžment i preduzetništvo, gdje je magistrirao na temu "Tržište rada i politika zapošljavanja Bosne i Hercegovine sa osvrtom na Brčko distrikt Bosne i Hercegovine".



6. KONCEPT „VITALNIH“ ZEMALJA

Harmonizacija finansijskog izveštavanja, odnosno smanjenje rizika, u praksi ne bi bila moguća bez podrške „vitalnih“ zemalja. Zemlje su odabrane na osnovu njihovog ekonomskog i računovodstvenog značaja.

Ekonomski značaj se određuje na osnovu dva kriterijuma:

- Učešće kompanija iz pojedinih zemalja u grupi od 500 najvećih svetskih multinacionalnih kompanija – SAD 170, Japan 70, VB 38, Nemačka 38, Francuska 36 i Holandija 14.
- Kotiranje kompanija iz pojedinih zemalja na najvećim svetskim berzama.

Prema navedenim kriterijumima, šest „vitalnih“ zemalja su: SAD, Velika Britanija, Japan, Nemačka, Francuska i Holandija. Ove zemlje su bile i osnivači i stalni članovi upravnog odbora IASB/IASC i najčešći su domaćini međunarodnih kongresa računovođa koji se održavaju svakih pet godina.

Najveći deo komparativnog međunarodnog računovodstva posvećen je proučavanju glavnih međunarodnih razlika u računovodstvu. Jedan od uzroka tih razlika ili faktor koji uzrokuje međunarodne razlike je kultura, jer je u svakoj zemlji računovodstvo pod uticajem okruženja u kojem se nalazi iako je uticaj kulture na pojavu međunarodnih razlika indirektan i nedovoljno jasan.

Znatno direktniji uticaj na pojavu međunarodnih razlika imaju: pravni sistem, način finansiranja kompanija, oporezivanje, profesija, inflacija, teorija, slučajnost.

Poreske sisteme koji se koriste u raznim zemljama, moguće je grupisati na više načina, ali su samo neki relevantni za finansijsko izveštavanje. Relevantno je grupisanje zemalja prema uticaju poreske regulative na računovodstveno procenjivanje. Odloženo oporezivanje je uzrokovano razlikama između poreskog i računovodstvenog tretmana pojedinih poslovnih promena. U Francuskoj i Nemačkoj poreska pravila vrlo su slična računovodstvenim, dok se u Velikoj Britaniji i SAD-u poreska pravila razlikuju u mnogo čemu od računovodstvenih.

Stepen razvoja profesije (snaga, veličina i kompetentnost) zavisi od niza faktora i od tipa finansijskog izveštavanja koji je karakterističan za određenu zemlju. Zbog primene MRS/MSFI razlike se u poslednje vreme smanjuju.

Zemlje u kojima je visoka inflacija, primenjuju različite metode za njeno tretiranje u računovodstvu. Bez ukazivanja na inflaciju ne bi se mogle objasniti razlike u računovodstvenim izveštajima koji potežu iz zemalja s visokom stopom inflacije.

Teoretičari računovodstva promovisali su da korisnicima finansijskog izveštaja treba omogućiti fer prikaz finansijskog stanja i rezultata, tako što bi se računovođama donosio visoki stepen prosuđivanja finansijskih izveštaja.

Određene razlike u računovodstvenim sistemima postoje zbog slučajnosti, donošenjem raznih zakona koji su doneti zbog određenih političkih i ekonomskih događaja (ekonomska kriza u SAD-u), kao i istorijskih događaja (direktive EU prema članicama). Prihvatanje MRS/MSFI u mnogim zemljama je korenito promenilo računovodstvenu praksu.

Međunarodni računovodstveni standardi (MRS) podrazumevaju dogovorena pravila o pripremanju, priznavanju i prezentaciji računovodstvenih stavki poslovnih subjekata. Skladno promenama u okruženju, kao što su neujednačen makroekonomski razvoj, ubrzan razvoj finansijskih tržišta kapitala i slično, standardi se kontinuirano menjaju, nadopunjuju ili stavljaju van upotrebe. U skladu s navedenim, MRS su nadopunjeni Međunarodnim standardima finansijskog izveštavanja (MSFI). Razvoj MSFI-a takođe ukazuje na transformacije finansijskog izveštavanja s multinacionalnim računovodstvenim standardima prema jedinstvenim svetskim računovodstvenim standardima.

MSFI-eve donosi Odbor za međunarodne računovodstvene standarde – International Accounting Standards Board – IASB, čiji su ciljevi sledeći:

- Razvijati, u javnom interesu, jedan skup visoko kvalitetnih, razumljivih i globalno primenjivih računovodstvenih standarda koji zahtevaju kvalitetne, transparentne i uporedive informacije u finansijskim izveštajima kako bi se pomoglo učesnicima u svetskim tržištima kapitala i drugim korisnicima pri donošenju poslovnih odluka;
- Unaprediti korišćenje i primenjivanje tih standarda; i
- Aktivno raditi s nacionalnim kreatorima standarda kako bi se doveli do približavanja nacionalnih računovodstvenih standarda i MSFI-a visoko kvalitetnim rešenjima.

Finansijsko izveštavanje po MSFI-evima reguliše se Uredbom Evropskog parlamenta (1606/2002) prema kojoj, počevši od 01. Januara 2005. godine, trgovačka društva koja sastavljaju konsolidovane finansijske izveštaje i čije deonice kotiraju na berzama trebaju sastavljati finansijske izveštaje u skladu s navedenom Uredbom, uz određena izuzeća. Proces usklađivanja nacionalnih zakonodavnih okvira s Acquis Communautaire-om, kao i IV i VII Direktivom Evropske Unije na koje se nastavljaju računovodstveni standardi i standardi finansijskog izveštavanja, odvija se neujednačenom dinamikom. Do danas su, samo Kipar i Malta propisali primenu MSFI za sve oblike trgovačkih društava. Ostale zemlje EU u raznim oblicima dopuštaju ili zabranjuju finansijsko izveštavanje prema svetskim standardima, te ih razlikuju kao mala, srednja i velika trgovačka društva.

7. ZAKLJUČAK

Međunarodne razlike u finansijskom izveštavanju su brojne i raznovrsne. Najvažniji direktni razlog tih razlika je način finansiranja kompanija gde se izdvajaju dve grupe zemalja. Prva grupa su zemlje sa razvijenim tržištem kapitala i velikim brojem spoljnih deoničara, što podrazumeva posebna i razdvojena računovodstvena poreska pravila i vrlo razvijenu računovodstvenu profesiju. U drugu grupu spadaju zemlje sa finansijskim sistemom zasnovanim na kreditiranju, s relativno nerazvijenim tržištem kapitala i relativno malim brojem spoljnih deoničara, što podrazumeva podudarnost računovodstvenih i poreskih pravila i slabije razvijenu računovodstvenu profesiju.

Izveštaji sastavljeni čak i na osnovu istog skupa poslovnih promena, ali da ih sastavljaju računovođe iz različitih zemalja, ne bi bili isti.

Računovodstvena pravila značajno se razlikuju ne samo između zemalja nego i unutar jedne zemlje, a niti jedan skup pravila ne može obuhvatiti bas svaku situaciju, koja se može javiti u poslovanju, niti pravila sadrže sasvim detaljna uputstva.

Svest o postojanju razlika dovela je u poslednje vreme do vrlo značajnih pokušaja da se oni smanje.

LITERATURA

- [1] Van Greuning, H. (2006) *Medjunarodni standardi finansijskog izveštavanja*, Doo "Mate", Biblioteka, Ekonomija, Beograd,.
- [2] IAASB – International Auditing and Assurance Standards Board
- [3] Andrić, M. (1999) *Revizija računovodstvenih iskaza*, Subotica
- [4] Međunarodni standardi revizije (1998), SRRS, Beograd
- [5] Malinić, S. (2000) *Računovodstveni izveštaji kao instrument menadžmenta i predmet nezavisne revizije*, Revizor, Beograd
- [6] N. Nićin, M. Samardžić, N. Pušara B. (2011) *Teorija i analiza bilansa*, Nauka i društvo, Beograd

THE DEBATE ON PRUDENCE IN ACCOUNTING: DOES THE DEBATE ON PRUDENCE END OR DOES IT NOT

Hristina Oreshkova¹³¹

Abstract: *In support of the critical analysis justifying the necessity of reintroducing “prudence” in the Conceptual Framework for Financial Reporting (CF), the article provides further results as well as views and arguments, based on the author’s research, provoked by the International Accounting Standards Board’s (IASB’s) decision to revise the CF (in September 2010) and remove “prudence” in favour of “neutrality” as a qualitative characteristic. The article focuses on a rich palette of reasoning from various academic and research viewpoints.*

The author’s aim is not to discuss the role of the CF, or its objectives, but to contribute to the current debate on a complicated and highly controversial issue, raised in the Discussion Paper¹³² (DP), followed (in January 2014 and May 2015) by the Exposure Draft (ED) containing proposals for a revised CF.

The thesis held by the author, both before and now, is that for a considerable number of reasons it is imperative to restore “prudence” in the CF, subject to revision (yet expected) as an introduction to the International Accounting Standards (IAS)/International Financial Reporting Standards (IFRS) with a clearly defined content of its definition in order to avoid misinterpretation or misunderstanding, which, in the author’s view, will not impair „neutrality”, but will support it.

On the basis of my long-lasting research alongside the thorough observation of the regulatory process, I would argue that as a supranational body, developing the accounting norms for many business entities operating in the EU and elsewhere, the EU accounting standards setter, who is responsible, due to its prerogatives, for the ambiguities or at least misconception, has not been consistent in its policy with regard to prudence over the years. Probably one major reason is the influence of political, institutional and other factors in the process of convergence. The development and deliberations as of December 2016 and January and February 2017 as to the revision of the CF have convincingly confirmed that once more.

Key words and phrases: *Financial reporting; prudence; conservatism; neutrality; hidden reserves; deliberate bias; transparency;*

I. INTRODUCTION TO THE DEBATE ON PRUDENCE: ACADEMIC VIEWS ON PRUDENCE IN CONFLICT

“Give an estimation to the goods and for that does not value them more than they are worth, for it would be to make himself rich in idea.”

Jacques Savary (1675, p.325)

“Accounting must remain clear, understandable, and suffused with common sense. Because accounting is not a matter to be left solely in the hands of technicians, the Superior Council of the OEC is very dedicated to preserving solid links with fundamental research, so that such association is able to avoid the brutal and systematic acculturation

¹³¹ University of National and World Economy (UNWE), Sofia, Faculty of Finance and Accounting; Bulgaria

¹³² IASB IFRS Foundation (July 2013). Discussion Paper (DP/2013/1) ‘A Review of the Conceptual Framework for Financial Reporting’.

*of our accounting standards ... The principle of prudence is the perfect illustration of this point. Indeed, this principle is linked to our style of governance, to our traditional manner of representing the activity of companies, based on a long term view of business life and not focused solely on their volatility. Furthermore, it is its social and institutional role of supporting employment and the creation of wealth over time which differentiates our continental accounting from the more patrimonial Anglo-Saxon model.*¹³³

Joseph Zoragniotti (2010, P. 11)

The Chairman of the Superior Council of the Ordre des experts-comptables (OEC)

The principle of prudence or ‘conservatism’ in accounting, as it is mostly understood in Continental Europe, for instance, in Germany and France, or the concept or convention of conservatism as it is interpreted in the UK and the USA, respectively, has been a subject of a heated debate for decades now. I consider Professor Barker’s distinction¹³⁴ to be valuable from a theoretical viewpoint, although I use both of the terms as it is done in the conceptual context of the relevant academic research depending on the author’s understanding. I believe that this is necessary for the sake of expression and clarity in order to attain precision, admitting that I lend priority to prudence. My motive is based on the fact that the conceptual ideas of prudence have long been ingrained in our national accounting system, culture and tradition, as it has been developed under the influence of the Continental European accounting doctrine.

Defined by academicians either as a principle or as a concept, it is more than obvious that ‘prudence’ raises a highly controversial issue for both researchers and practitioners. Due to a long-lasting thorough observation of the regulatory process, I can reasonably argue that the EU accounting standards setter, who is responsible for the ambiguities or at least misconception by virtue of its prerogatives, has not been consistent in its policy with respect to prudence. The recent development and deliberations as of December 2016 and January and February 2017 as to the revision of the CF have persuasively confirmed that once more.

The academic research, dedicated to prudence or ‘conservatism’, reveals different and even antagonistic views. The considerations are mostly focused on the concepts evolving over time, the essence of the traditional or ‘conventional’ prudence or ‘conservatism’, and the inherent rules that must be specifically applied in the valuation process under the imperative of the prudence principle if it is embraced as a primary one. It should be noted that essential theoretical and practical issues of valuation in accounting and entity’s accounting policy are predominantly discussed with respect to prudence or ‘conservatism’. Most of the academic surveys focus on issues of recognition and subsequent valuation and disclosure of items which would create difficulties, since an estimation is necessary; in other words, the surveys predominantly treat complicated matters in which the recognition of an item implies an unbiased, unprejudiced, best possible estimate; usually this is due to an item’s specifics and significant uncertainties that give rise to measurement, methodological and disclosure problems. My understanding of ‘uncertainty’ in the case is that ‘uncertainty’ means that any carrying amount under consideration is an estimate that would be difficult to verify, since there is a place for significantly subjective judgement in determining either the initial cost or the carrying amount at the balance sheet date. The subjective judgement, can be carefully made, however, it is always hardly verifiable, as it may be presumed. It is a matter of expertise, professionalism and responsibility.

¹³³ Zoragniotti, J., (2010), Turn accounting into a meaningful art, The First Symposium on accounting research, organised by the Autorité des normes comptables (ANC), 2010, Paris.

¹³⁴ The Oxford Professor Richard Barker (2015, p. 515) proposes a theoretical distinction between ‘prudence’ and ‘conservatism’, discussed further on, although it is broadly considered, these terms are (used by authors as) synonymous.

Such problems usually arise in an attempt to look for the most appropriate treatment alongside the search for the most reliable evaluation; they may refer to a wide range of items, varying in nature and types, as assets and liabilities, expenses and revenues or income, profits and losses, and others; to be specific, among the emblematic examples are: R&D costs, also known as expenditure on R&D, costs of litigation, borrowing costs, advertising costs (or expenses), costs of luring new clients, some kinds of intangibles, internally generated goodwill, provisions for restructuring or of another type, contingencies, acquired goodwill and many others); the possible effects of a given accounting approach or model of subsequent evaluation on the carrying amount of (net) assets and income are mostly discussed in respect of the issue of the “hidden reserves”. The problem has been raised, and, in my opinion, has been even exaggerated by opponents claiming to be against prudence or ‘conservatism’, who appear to be advocates of the “true and fair view” or “fair presentation” postulate; the appropriate level of being cautious from the perspective of accountants as practitioners is also often in the focus of researchers and discussions. For example, scientists investigate how the degree of accounting conservatism, reflected in the financial statements information of European companies, evolves over time during long periods, and how the adoption of IAS /IFRS has influenced the differences in the degree of balance sheet conservatism and earnings conservatism between European companies reporting under IFRS. Influential authors like Sudipta Basu (2009) describe how their contemporary research on the origins of accounting, including Chinese accounting, is related to their search for an ultimate explanation for conservative accounting.

All these essential issues are exclusively identified with respect to prudence; therefore they should be discussed not in a prejudiced or manipulative manner, but in a straightforward one, not forgetting the rationality that the traditional, i.e. ‘conventional’ prudence embodies. We confidently believe that the resilience of prudence to criticisms over time is due to its fundamental nature as a core principle and its crucial role in financial accounting as a unity of theory, methodology and social practice for centuries.

One major observation should be taken into consideration. In my view, it is of importance to underline that a difference should be made between two cases: the first case is when the creation

Associate professor, D-r Hristina Oreshkova, has been a lecturer at the University of National and World Economy, Sofia (UNWE), the Faculty of Finance and Accounting, since 1992/1993.

Associate Professor Oreshkova has acquired her teaching experience in Bachelor and Master's degree courses, as well as in postgraduate education at the Institute of Postgraduate Studies and Professional Qualification at the UNWE.

She acquired the degree of MSc in economics and accounting (1991), and a speciality and educational degree of pedagogics, pedagogical competences, and legal capacity for teaching (in 1992), which enables her to teach special academic disciplines as Advanced Financial Accounting, Fundamentals of Accounting, National Accounting Standards, International Financial Reporting Standards, and others, in the higher schools of economics.

She acquired professional qualification and legal capacity of an expert in Forensic Accounting in the course of study in the specialty of Finance and Accounting (in 2002). Thereafter, Hristina Oreshkova has successfully defended her dissertation and she was awarded the educational and scientific degree Doctor, and the scientific title Associate Professor, by the Higher Attestation Commission at the Council of Ministers of the Republic of Bulgaria.

During her activities at the UNWE she represented the University at prestigious international events in Bulgaria, Serbia, Croatia, Belgium, Romania, and elsewhere.

Associate Professor Hristina Oreshkova specialized in the field of Financial Accounting and Reporting in Great Britain (in 1995). She has more than 70 scientific publications in the field of theory and methodology of Financial Accounting and Reporting, some of which are published abroad.



of hidden reserves is being systematically made in a deliberate manner, on purpose; that is the case when one is not faced with whatever kind of uncertainty and can ascertain the actual facts or values without difficulty; the second case is when hidden reserves are created not deliberately, but accidentally, unintentionally, involuntarily, in the absence of any deliberate actions; that is the case when one is faced with some kind of uncertainty or unknown magnitudes. The deliberate creation of hidden reserves and ‘conservatism’ are mistakenly equaled; they seem to be similar, but it is just ostensibly; such an interpretation implies a superficial view on the problem in my opinion; however, there is a line that helps to differentiate between the two types of behaviour. *Conservatism is a genuine, prudent response to uncertainty, whereas the “big bath” accounting is a deliberate attempt to mislead the users of financial statements information when there is in fact no uncertainty.* W. A. Paton clearly pointed out that *“a sheer understatement where it is possible to ascertain the actual facts is not conservatism but concealment”* (Paton and Stevenson, 1916, p. 237; Emphasis added).

Present-day views on conservatism does not seem to include or permit any deliberate, i.e. intentional manipulations, targeted at understating income in a current period and overstating income in a future period, if there is no or just a little economic uncertainty surrounding transactions. Such behaviour, named in the USA “big bath” accounting, in favour of the creation of hidden reserves in a prejudiced manner, is inconsistent with the principle of conservatism. The view of the accounting standards setter (as of 1980) towards conservatism and hidden reserves is highlighted in the FASB’s Framework (1980). ‘Conservatism in financial reporting should no longer connote deliberate, consistent understatement of net assets and profits (FASB¹³⁵, para. 93)’. At the next point in para. 95, the FASB Conceptual Framework indicates that ‘Conservatism no longer requires deferring recognition of income beyond the time that adequate evidence of its existence becomes available or justifies recognizing losses before there is adequate evidence that they have been incurred (FASB, 1980, para. 95).

The recent decades’ tendency of contradiction of conservatism in favour of ‘the true and fair view’ could be illustrated by the quote of a Professor in finance: *‘Conservatism is under attack from certain circles. For example, some (including even the FASB) are now suggesting it may be better to abandon conservatism in order to show more unbiased financial statements.’*

However, on the grounds of my research so far, I confidently believe that the principle of prudence or ‘conservatism’ has been an integral part of financial accounting essentials for a long period of time and it can hardly be disproved. A major argument is that prudence or ‘conservatism’ serves well the needs of creditors. With a specific allusion to German accounting system, Haller (2003, p. 92) states that ... the principle of conservatism is not understood as a sub-characteristic as in the USA¹³⁶ or the UK but rather as the core principle of accounting which stems logically from the objective of creditor protection (following Hellman, 2008, p. 72).

¹³⁵ Established in 1973, the US Financial Accounting Standards Board (FASB) is the independent, private-sector, not-for-profit organization based in Norwalk, Connecticut, that establishes financial accounting and reporting standards for public and private companies and not-for-profit organizations that follow US Generally Accepted Accounting Principles (US GAAP). The FASB is recognized by the U.S. Securities and Exchange Commission (SEC) as the designated accounting standard setter for public companies. The FASB standards are recognized as authoritative by the state Boards of Accountancy and the American Institute of Certified Public Accountants (AICPA).

¹³⁶ However, Sterling (1967) argues that conservatism has historically been one of the most influential accounting principles even in the USA, where companies to a greater extent turn to the stock market for financing.

Haller (2003, p. 108) continues the explanation with the argumentation as follows: ‘The idea of safeguarding the company as a source of income generation, combined with the function of the balance sheet in calculating taxable income, leads to an emphasis on capital preservation ... The concept of the preservation of capital ... (preservation of nominal equity), is also the reason for the importance of the principle of prudence, which leads to the use of the so-called hidden or ‘secret’ reserves, the feature of German accounting which has long been criticized in an international context. Such reserves are counterproductive in an accounting model whose only objective is to give information, because secrecy is the opposite of information. In a model which stresses prudent income calculation with the objective of the preservation of capital and an underlying concept of creditor protection, however, it is a very logical approach’ (by Hellman’s notes, 2008, p. 97).

A similar view is held by Prof. Hellman (2008, p.74), who argues that a long tradition of accounting conservatism exists, particularly in code-law countries. Hellman refers to Haller and Eierle (2004, p. 36), who suggest that it has been a received wisdom in Germany that conservative accounting is ‘... the best way to reach the objective of creditor protection’. Creditors’ preference for conservatism is explained by Lara and Mora (2004) as a way of protecting the priority of the creditors’ claims over the shareholder claims. Therefore, the determination of non-restricted equity (funds distributable to shareholders) has been much emphasized on in code-law countries. With specific regard to Sweden, Artsberg and Nilsson (1993, p. 37) suggest that the view, incorporated in the Swedish legislation, is that *a single good year should not result in dividends, but that profits shall be retained as ‘reserves for the future’* (Artsberg and Nilsson, 1993, p. 37; quoted by Hellman; Emphasis added).

On the basis of my investigations it can be suggested that in Germany, France and elsewhere, Sweden, for instance, conservatism used to be a primary accounting principle. It still appears to be an essential theoretical concept. Unfortunately, in Professor Richard’s view, the IFRS ... embody a systematic and all-out assault on a fundamental principle underlying accounting (already fairly well eroded throughout the 20th century) – the principle of prudence, *which forbids statements of potential profits and prescribes disclosures of potential losses* (Jacques Richard; Emphasis added).

Although the influence of the IASB’s policy is powerful, in practically oriented discussions, the principle of prudence is often referred to in respect of accounting issues arising from uncertainty. Debates of how the conservatism principle has been applied regularly arise and usually focus on the question of whether a specific accounting treatment is considered to be conservative enough.

Hellman (2008, p. 74) argues that the strong connection between accounting and taxation in code-law countries also tends to work in favour of conservatism, as far as it may be presumed that more prudent valuations of assets and liabilities would also lead to lower taxable income, but this is not necessarily be so, in my view. In addition, auditors may have a conservative bias, since they are not expected to get sued on the grounds of financial statements, being too conservative (Hellman, 2008, p. 74).

Conservatism is broadly considered to be a tendency of accountants’ behaviour of choosing, when faced with uncertainty as to specific events, to report lower estimates for the values of assets and revenues, and conversely, higher estimates for the values of liabilities and expenses. It is commonly deliberated that conservatism stipulates that expenses are not understated in the accounts and consequently in the financial statements, and revenues are not overstated. In Sterling’s view conservatism appears to be closely related to the concept of realisation, as

conservatism implies that a profit should not be recognized before it is realized. Sterling (1967) suggests that conservatism may in fact be the root of the realisation principle.

Scientific and historical evidence exists that conservatism is one of the oldest and most important principles of accounting (Sterling, 1967; Watts, 2003a). However many researchers have found that it has been difficult to fully incorporate it in the normative accounting theory. Conservatism was a primary principle for German advocates of the balance sheet approach, referred to as 'statists' (Forrester, 1993, Chapter V). Since 1908 and on, the eminent German theorist Schmalenbach has propounded a different view (Schmalenbach, 1959; Quire, 1965). Schmalenbach's theory emphasized the matching of flows of production and consumption in order to measure profit, i.e. Schmalenbach maintains an income statement approach. *Although Schmalenbach disagreed with the static theory, he agreed with the statists with regard to the primary role of conservatism. Schmalenbach (1959, p. 82) argued that an overstated profit is far more dangerous than an understated one.* However, at the same time, Schmalenbach (1959) acknowledged that conservatism can be exaggerated and presumed that understatement of profits can be harmful. In Hellman's words it is not clear-cut from reading Schmalenbach (1959) how the appropriate level of conservatism should be determined (Hellman, 2008, p. 74).

Researches like Paton and Littleton (USA, 1940) intended to build a framework where accounting theory was 'conceived to be a coherent, coordinated, consistent body of doctrine' (Paton and Littleton, 1940, p. ix). The Paton and Littleton's view on conservatism was that it should not be a part of the framework, but an attitude to be added when interpreting the accounting numbers (Littleton, 1940, p. 128), ... it may well be noted that conservatism in stating the assets ... is not a principle to guide calculations of net income, but a rule of caution in interpreting the results of accounting measurements made according to a coherent body of doctrine. Paton and Littleton's view that conservatism should only be 'a rule of caution' applied by users for interpretational purposes, has not been acknowledged in practice. In this respect Sterling (1967) argues that whenever conservatism clashes with a conventional accounting principle (for example, the valuation of inventory at the lower of cost or market or simply at historical cost, in Sterling's way of expression at the time) *there is a preference in practice for the more conservative policy* (Hellman, 2008, p. 75), hence the more conservative accounting approach, method of valuation. A conclusion can be drawn that the differentiating views demonstrate problems of delimiting the use of conservatism to some 'appropriate' level. However, immediately the question arises; which is the most 'appropriate' level?

For researchers in the normative accounting tradition, the application of the principle of conservatism has been understood as theoretical (Hellman, 2008, p. 75). Hendriksen's (1982, p. 81) argues that the general constraint arising from uncertainty has served as a basis for the traditional accounting concept of conservatism. However, the idea of systematically understating assets and overstating liabilities, recognising revenues too late and expenses too early has been interpreted by critics belonging to the Anglo-American tradition as way of reducing the relevance of accounting information. In the words of Hendriksen (1982, p. 83) *'Conservatism is, at best, a very poor method of treating the existence of uncertainty in valuation and income. At its worst, it results in a complete distortion of accounting data.'* (Emphasis added). However, the views of eminent scientists in Europe and in the USA have proved to be far out of this understanding, and even just the opposite.

The need for conservatism is often associated with a reliable reporting of past events, which implies that stewardship and the feedback function of accounting is emphasised. Over time, the international accounting standards have become increasingly future-oriented, pointing out

decision usefulness as the primary or one and only objective of accounting (IASB Framework; IASB, 2006a), and conservatism seems to have become less of a governing accounting principle (Hellman, 2008, p 72). As it is generally stated, the concept of conservatism is not a postulate of accounting, nor should it be one of the constraints. But in its operational form, it serves as a constraint to the presentation of data that may otherwise be reliable and relevant (Hendriksen, 1982 p. 81).

Hellman argues that the normative accounting research tradition went out of fashion in the 1970s, but this critical view on conservatism seems to have been adopted by the US standard setters. Although the Accounting Principles Board (US APB) acknowledged conservatism as ‘a modifying convention of financial accounting’ (1970), FASB (FASB, 1980) does not mention conservatism as one of the desirable qualitative characteristics of accounting information in its framework.

Researchers like Basu (1997) and Watts (2003a) argued that conservatism has the effect of accelerating the recognition of economic losses, and, reversely, of deferring the recognition of economic gains, described by Basu (1997) as ‘the asymmetric timeliness of earnings’ (ATM). It (ATM) has turned out to be the basis for further research both empirical and theoretical (Watts, 2003b; Ryan, 2006). Authors argued that ‘the asymmetric timeliness of earnings’, as a feature (or property) of conservatism as it is described by Basu, highlighted the intertemporal nature of conservatism – the recognition of unverifiable economic gains or of unrealised economic gains in earnings (and income) is delayed until the uncertain gains turn out to be verifiable or until they are realized. Therefore, in a normal, typical, usual company’s life cycle, earnings tend to lag behind the economic income over several accounting periods. In the early stages of the company’s life when the investment outlays tend to be higher and revenues lower, earnings tend to be lower than the economic income of the company; however, in the mature stages of the company, when its revenues are higher and more stable, earnings tend to get closer to the economic income or even exceed it (Monahan, 2005; Zhang, 2005). However, it should not be argued that accounting conservatism is not always “conservative” merely because it may lead to lower earnings in one period and to higher earnings in another one. The main purpose of conservatism is to create higher standard or, let’s say criteria, of verification for recognition of good news, as a mechanism of dealing with and overcoming economic uncertainties. Thus, the intertemporal properties of earnings are just a consequence of that main purpose of conservatism, rather than the reason for it (Richard, Z. W., 2009).

Basu interprets conservatism as resulting in earnings reflecting ‘bad news’ more quickly than ‘good news’. This interpretation implies systematic differences between bad news and good news periods in the timeliness and persistence of earnings. Using firms’ stock returns to measure news, the contemporaneous sensitivity of earnings to negative returns is two to six times that of earnings to positive returns. Basu also predicts and finds out that negative earnings changes are less persistent than positive earnings changes. Earnings response coefficients (ERCs) are higher for positive earnings changes than for negative earnings changes, consistent with this asymmetric persistence (Basu, 1997, p. 3-37).

As to the inherent rule of the inventory evaluation – book value or carrying amount of an inventory should not be written up when market value exceeds cost (cost of acquisition), but it should be immediately written down when market value falls below cost, known as ‘the lower of cost and market’ rule, according to the eminent historian R. H. Parker (1969), the practice was firmly established in the 19th century. George O. May claimed that by the time he entered the accounting profession (1892) in England, when the rule had already been well established

(Parker, 1969). This suggests that conservatism probably has been around since the 19th century at the latest, while other researchers argue that the time is even longer. Sivakumar and Waymire (2003) conducted a historical study into the accounting of US railroads at the beginning of the 20th century, using empirical methods. Their study demonstrates that the railroad companies in the US around the turn of the 20th century were not only conservative in their methods and accounting policies, but that their levels of conservatism also gradually increased, in response to changes in regulations and other factors (Richard, Z. W., 2009). This study provides some of the most considerable and persuasive empirical evidence that conservatism in accounting has existed for a long period of time, resonated the similar conclusion of historians based on mostly non-empirical methods (ibid.).

Conservatism's influence on accounting standards is pervasive, and examples can be found in many accounting standards. Apart from the 'lower of cost and market value' rule which still remains in the US (Richard, Z. W., 2009) and the international accounting standards at present, many rules exist that are illustrative examples of conservatism, e.g. the impairment of fixed assets; the expensing of research and development costs, rules regarding depreciation, impairment, provisioning, contingent liabilities, and many others. Basu (1997) argues that *conservatism in accounting has been established for at least 500 years in Europe*, supported by historical evidence that traces the 'lower of cost and market value' rule back to Italy in the 15th century and to France in the 17th century (Littleton, 1941, Emphasis added).

Empirical studies on conservatism in the second half of the 20th century have provided sample evidence that conservatism is a fundamental characteristic of financial reporting in virtually all the developed countries in the world, and also in many developing countries (Watts, 2003b; Ball et al., 2000; Bushman and Piotroski, 2006; Basu, 1997; Ball et al., 2003). This is a scientific area of profound research and more studies are presently being embarked. Beginning in the late 1930s, and until the 1980s, conservatism had been criticized by prominent accounting scholars, including Gilman, Hatfield, May and Paton (Chatfield, 1996). According to Chatfield (1996), the most frequently used arguments against conservatism are: firstly, accounting conservatism is not consistent in that it produces lower income in one period and leads to higher income in another period; secondly, accounting conservatism is arbitrary and gives managers too much discretionary power over reporting, among other problems (Richard, Z. W., 2009).

However, as Watts (2003a; 2003b) has noted, despite the criticisms of conservatism, not only has accounting conservatism survived numerous accounting reforms, regulations and economic crises in the past century, but also the average degree of accounting conservatism, in the US at least, even (slightly) increased during the past 30 years (Oreshkova, p. 277-292). This claim has been confirmed by empirical studies based on large samples of data from the US and worldwide. For example, with regard to the lower of cost and market rule, Parker observes: "The astonishing thing about the lower of cost and market rule is its ability to survive attack. G. O. May was probably right in suggesting that most accountants are *'content to regard the demonstrated practical wisdom of the rule as outweighing any supposed illogicality'*" (Parker, 1969, p. 257, Richard, Z. W., 2009, p. 13).

The inspiration of academics and researchers is to find out the rationale underlying conservatism, and, subsequently, to explain its inherent resilience even at the present time. "While the search for rational explanations of conservatism is still ongoing, it has already paid big dividends (Richard, Z. W., 2009, p. 13)". Referring to Watts (2003a) and summarizing a large part of the recent developments on the problem, Richard, Z. W. (2009) identified several explanation of conservatism, concerning: the litigation risk and reduction of litigation costs, the

debt contracting, the managerial contracting, the political cost, and tax optimization or the tax incentive explanation (Watts, 2003a). These explanations have made conservatism, once unjustifiable in the eyes of Paton and Hatfield, significantly more justifiable (Richard, Z. W., *Ibid.*).

The erosion of prudence or ‘conservatism’ under the influence of the international accounting standards setters, especially the FASB and the IASB, and other political factors challenge researchers, institutional bodies, experts, practitioners. The international accounting standards setters have attempted to abandon prudence in favour of “neutrality” as a qualitative characteristic of financial statements information since 2006 (IASB, 2006a; FASB, 2006), and even earlier, I suggest^{137 138}. It was claimed that if neutrality was ensured, there would be no downward bias impact on the reported (net) profit or income, even though uncertainty may exist as to the amount of the profit and the question of whether the profit is realised. The motive to uphold this view was that the prudence principle and its inherent ‘conservatism’, due to the bias it introduces, appears to be inconsistent with the qualitative characteristic of representational faithfulness. It was argued that neutrality in accountants’ behavior will lead to unbiased representation of the underlying economic performance of the entity, thus provide more reliable and relevant information to stakeholders. That reasoning was very likely to be widely criticized and the ongoing debate has revealed and confirmed all this.

II. ARE “PRUDENCE” AND “CONSERVATISM” SYNONYMOUS OR NOT?

Due to a constraint it is impossible in the present research to reveal the rich palette of views and considerations, focused on prudence and conservatism. The literature dedicated to the problem is vast, since the debate has been ongoing for decades, if not for centuries, and this is not an exaggeration. The phenomenon of prudence or ‘conservatism’ has challenged researchers since the very early periods of the development of accounting as a theory. There has been an eclectic and a detached range of opinions. Thus some academics (e.g. Richard, Z. W., *ibid.*) acknowledge that many of the arguments have yet to be resolved.

Semantic meanings were accumulated over time. Authors used the same term, but with different meanings, and interpreted it in different ways. The strong impact of the accounting tradition and culture as well as the lack of linguistic equivalents creates difficulties, which impede the more comprehensive debate. Although prudence and conservatism are broadly used by academics as synonymous, which circumstance in my opinion creates another prerequisite for ambiguity and misconception, we are inclined to support the opinion that a theoretical distinction is necessary to be made. It is of importance for achieving precision in defining prudence and in formulating the definition on the grounds of a clear understanding of its essence. Barker (2015, p. 515) explains that *‘conservatism’ refers to any method of accounting that leads to book value being less than economic value, while he determines ‘prudence’ as a specific type of conservatism arising from a ‘cautious’ response to uncertainty*. Barker attains theoretical merit, differentiating between prudence and conservatism, which is needed in setting out distinct concepts that would otherwise be mingled. His first observation is that *conservatism cannot be defined in absolute terms, but it must be defined in relation to something. The consideration is that an outcome can only be described as conservative in comparison with an alternative outcome that is not conservative (and which might be described as ‘neutral’)*.

¹³⁷ See Huerta de Soto, J. (2009), *Money, Bank Credit, and Economic Cycles*, Second English Edition, Translated by M. A. Stroup, Auburn, Alabama, Ludwig von Mises Institute, pp. 1-938.

¹³⁸ See Huerta de Soto, J. (2016), “A Critical Note on the New International Accounting Rules”, Madrid, King Juan Carlos University.

In the case of conservatism, the term ‘economic value’ is employed as the neutral benchmark. Barker’s idea is that a comparison should be made between the estimated worth of the reporting entity in economic terms and the representation of its worth in accounting terms on the balance sheet. “This ‘straw man’ comparison, in Barker’s words, is important in explaining why financial accounting is not a system for the neutral measurement of economic value, and why conservatism is thereby an intrinsic system property.”¹³⁹ However, it is not the purpose of annual financial statements to construct models of economic value (Tracey, E., p. 540-542)¹⁴⁰. Specifically, conservatism is defined as follows: ‘*Accounting is conservative if the economic value of an entity’s equity exceeds its book value*’ (Barker, 2015, p. 516).

In Barker’s definition, ‘*economic value*’ refers to the present value of expected cash flows attributable to holders of equity claims, and ‘*book value*’ refers to the carrying amount of net assets. In practice, of course, economic value is an estimate, depending as it does upon the forecasting and discounting of future cash flows. No claim is made that economic value can be ‘known’ in practice, and in that sense the benchmark of neutrality employed in the quoted research paper is hypothetical, being invoked to identify conceptually the nature of conservatism in accounting.

At this point, it is appropriate to note that Barker’s major argument is that *financial accounting is inherently conservative*, and I think it is apparent that I totally support it. A neutral application of the International Accounting Standards Board’s definition of (net) assets leads to book value being less than economic value (Barker, 2015, p. 514). The English professor emphasizes the existence of both conceptual and practical reasons for this, neither of which, in his view, can be explained by an intention to be conservative, by an asymmetry or bias, designed to lead to a conservative outcome.

Financial accounting is not a system for the neutral measurement of economic value, and it is one major observation. Book value and economic value are conceptually different, with conservatism resulting from that difference. This inherent conservatism seems to have been overlooked both by the IASB and by its critics (Barker, 2015, p. 514, 515). On the pretext of convergence and under a political pressure, after vigorous deliberations the IASB has removed prudence from the Conceptual Framework (CF) and has been much criticised by academics and practitioners. However, the challenges to the CF implied by adopting an agency-based, contracting demand for prudent accounting are criticisms of a problem that for the most part does not exist (ibid.).

Strong disagreement exists on the question of prudence between the International Accounting Standards Board (IASB), on the one hand, and, academics and practitioners, on the other hand. On the basis of my previous and current research I tend to believe, that persuasive arguments exist in support of the view that accounting should be conservative. In my view, financial accounting as a system is designed to be conservative. Barker also concedes that the research literature is broadly supportive of the notion that accounting should be conservative. Furthermore, he comes up with empirical evidence which suggests a market demand for conservatism as well as an economic theory to explain that demand. With respect to this, the

¹³⁹ Professor Barker argues that IFRS will always result in such differences, not because of applications of conservatism but because of IFRS’s definitions of assets and its measurement rules. These make gain recognition less likely than loss recognition and impairment losses more likely than revaluation gains (Barker, 2015).

¹⁴⁰ Tracey, E. (2015). Discussion of ‘Conservatism, prudence and the IASB’s conceptual framework’ by Richard Barker, *Accounting and Business Research*, 2015, Vol. 45, No. 4, 539–542.

literature is aligned with accounting practice, which has long embodied a prudent approach to financial reporting.

However, in conflict with academics, many institutions and practitioners' perspective, "prudence" was removed from the CF (2010) since the Board did not consider it a desirable quality of the financial reporting information. It should be emphasised that prudence may be thought about as a fundamental principle, as a core principle, as a guiding principle, as a major requirement, as an essential theoretical concept underlying accounting and financial reporting, but it should not be considered a qualitative characteristic of the financial reporting information, as it was previously stated in the framework. It is deeply erroneous, in my view.

The orthodox view of the financial reporting integral role in the financial system that is of 'bedrock importance to capital markets' is often emphasised (Wallace, UK, 2011)¹⁴¹ as well as the increased complexity of reporting. As main areas of critical issues in financial reporting are identified valuation, disclosure and comprehension, mostly discussed with reference to the present-day question of whether financial reporting reflects what a business does in reality. It is well known that efforts have been made for the increasing complexity of transactions and business to be reflected in the standards' rules. However, there is now a lack of connection between financial reporting and the entity's business model. For that reason, it is logical, the critiques to be primarily linked to the long absence of prudence in the CF that in experts' opinion has been lost as a fundamental concept even in the UK¹⁴².

I believe that accounting is a powerful practice that shapes and influences social and economic processes. For instance, Baker and Barbu (2007) point out that accounting has been an integral part of human civilization for 4000 years. Soll (2015) proves that accounting practices have played a remarkable impact on the rise and fall of great nations. The founders of modern economic thought – from Adam Smith to Karl Marx – saw accounting as essential to the development of successful economies and modern capitalism. For this reason, Weber (1947) repeatedly insisted on the necessity of studying economy and society together. The view of accounting as a social, political and institutional practice has resulted in a wide range of studies (e.g. Burchell et al., 1985; Napier, 1989; Carnegie, 1993; Dillard et al., 2004). The European Commission (EC) also acknowledges that "accounting is not neutral". Indeed, it affects a great variety of stakeholders, not only companies, investors, bankers and auditors, but also citizens, employees and states, since financial information serves as a basis for determining not only economic, but also social rights. Accounting, for instance, serves to set the limit for distributable profits, to calculate taxes and to define the public budget to which social welfare is parametrized (Palea¹⁴³, 2015).

¹⁴¹ Pauline Wallace, Head of Public Policy and Regulatory Affairs, PricewaterhouseCoopers. Wallace reasonably argued: too much disclosure is required in some areas, not enough in others. There is increasingly voluminous reporting relating to mandatory disclosure, but limited disclosure in some key areas such as financial risk and volatility that would be useful to stakeholders when they are making decisions. So, are financial reports useful to stakeholders? With a growth in the volume of reporting and its complexity coupled with a lack of comparability between different GAAPs (UK versus US in a non-uniform world), there are questions over the usefulness of reporting to stakeholders and their comprehension of what is reported, leading to a consequently reduced reliance on financial statements.

¹⁴² Even the UK Statement of Accounting Practice (SSAP) 2 included the fundamental accounting concepts of *going concern*, *accruals*, *consistency* and *prudence*. Then in 2010 the International Accounting Standards Board (IASB) published a revised Conceptual Framework for Financial Reporting which favoured "neutrality" over "prudence" or "conservatism".

¹⁴³ Vera Palea and Paolo Pietro Biancone, Which Financial Reporting Standards Does the European Union Need? Working Paper Series, The Department of Economics and Statistics "Cognetti de Martiis" publishes research papers authored by members and guests of the Department and of its research centers.

In my view, conservatism should be understood in a broader sense than prudence. As a core principal that underlies accounting, traditional prudence is considered to comprise some essential rules which accountants should follow if encouraged to represent the basic economic performance of an entity in a fair-minded, unbiased and unprejudiced manner, and thus provide truthful, sound and verifiable information to stakeholders. Conservatism must be conceived as a wise, prudential philosophy and strategy, the long term benefits of which to entity, state and society should be profoundly considered by each corporate governance and management. It is broadly acknowledged that they, being mostly inspired by extortionately optimistic expectations, and having the prerogatives to influence accountants' decisions, predetermine their behaviour, entity's results and performance. As a matter of fact, following the rules of the traditional prudence, accountants having their professional expertise and ethics, strive for the viability, durability and sustainable growth of entities.

III. THE PERSPECTIVE: AN IASB'S EXPOSURE DRAFT REINTRODUCES PRUDENCE. DOES THE DEBATE ON PRUDENCE END OR DOES IT NOT

My long-lasting observation of the development of the debate has given me grounds to argue that the International Accounting Standards Board (IASB) has demonstrated a policy of inconsistency regarding its attitude and approach towards 'prudence'. Without difficulties whatsoever I can provide ample proof for that. Ian Macintosh has publicly admitted recently that they, IASB's members, have experienced the influence exerted by the US Financial Accounting Standards Board (FASB). "At the time – the IASB Vice-Chairman admits, "I didn't think it should have been taken out. But there were people who thought it conflicted with neutrality. There are still people who see things that way. But I don't." Further on, Macintosh concedes that the influence of the United States Financial Accounting Standards Board (FASB) is less strong than it has been¹⁴⁴, which is slightly compromising, in my opinion (ICAEW *Economia*, 2015).

Further on, answering the question of why it is worth bother setting prudence back into the Framework (CF), Mackintosh explains that prudence gives people some comfort. He argues that some investors equate prudence with the "true and fair" view, as they believe it will give auditors a tool to help counterbalance management optimism and aggressive accounting policies. Singleton-Green, a manager in ICAEW's Financial Reporting Faculty and his supporters, are quite pleased to see prudence back into the Framework (CF), but others are not, particularly those who see tension between prudence and the concept of neutrality, which, in my view, does not actually exist and this issue is artificially inflated. Professor Fearnley from Bournemouth University (UK) rhetorically questioned opponents and comments further on: "What's neutrality? It's rubbish. Accounts can never be neutral because there are so many judgements in them." Finally Mackintosh concludes: "This is an exposure draft. So people can comment again about whether prudence should be in."¹⁴⁵

However, on the IASB's meeting as of May 18th, 2016 (IASB Staff Paper on 'Tentative decisions for the revised Conceptual Framework' on the subject of the 'Proposals in the Exposure Draft Conceptual Framework for Financial Reporting') the Board tentatively decided

¹⁴⁴ "When prudence was taken out, the concepts were being developed jointly", explains Mackintosh. "The US didn't have it and didn't see why it should be in there, so that probably swayed the IASB at the time. After the Framework became an IASB-only project, a door was opened for prudence to walk back through" (Mackintosh, *Perspective on prudence*, July 2015, following Lesley Meall, a freelance journalist and editor).

¹⁴⁵ *Ibid.*

to confirm its previous decision and belief, namely that the Exposure Draft ‘should’ propose to reintroduce an explicit reference to the notion of prudence¹⁴⁶. However, once again the Board admitted, after prolonged persistence, that: **‘2.18. Neutrality is supported by the exercise of prudence’¹⁴⁷, which is my thesis and view I have been standing up for since the outset of the debate, specifically, since the debate was triggered.** The proposed definition is as follows: ‘Prudence is the exercise of caution when making judgements under conditions of uncertainty. The exercise of prudence means that assets and income are not overstated and liabilities and income are not understated. *Equally, the exercise of prudence does not allow for the understatement of assets and income or the overstatement of liabilities and expenses’ (Emphasis refers just to the ‘newly’ added extension of the definition).* I have discussed in my previous research on this problem the reasoning that underlies the change (Oreshkova, 2014, p. 282); the notion (idea) is that such kind of misstatements can lead in future periods either to the overstatement of income or to the understatement of expenses. That was the notion of prudence after the decision to change the definition as of May 21st, 2014 (IFRS Foundation IASB Meeting, May, 2014, 20th to 22nd).

In the Basis for Conclusions two types of prudence are distinguished: *‘cautious prudence’, defined as ‘a need to be cautious when making judgements under conditions of uncertainty, but without needing to be more cautious in judgements relating to gains and assets than those relating to losses and liabilities.* It is in this sense that the Board proposes to reintroduce prudence in the Conceptual Framework; and *‘asymmetric prudence’, defined as ‘a need for systematic asymmetry: losses are recognised at an earlier stage than gains are’.* **The Board upholds the opinion that the Conceptual Framework should not identify ‘asymmetric prudence’ as a necessary characteristic of useful financial information.**

However, it explains that accounting policies which treat gains differently from losses could be selected in accordance with the proposals in the Exposure Draft only if:

- they are selected in a manner that is not intended to increase the probability that financial information will be received favourably or unfavourably by users of financial statements (i.e. neutral accounting policies are selected); and
- their selection is intended to result in relevant information that faithfully represents what it purports to represent.

On 18th May, 2016 the Board decided to confirm that the revised CF should include a reference to prudence described as the exercise of caution when making judgements under conditions of uncertainty, as proposed in the Exposure Draft. The Board tentatively decided that there is no need to explain in the Basis for Conclusions on the Conceptual Framework that the notion of prudence cannot be used by preparers to override the requirements in IFRS Standards because *the Conceptual Framework already includes a statement that it is not a Standard and does not override any specific Standards.* In addition, it shouldn’t be overlooked that the Board directed the staff to explore further whether and how the Conceptual Framework should acknowledge

¹⁴⁶ On 21st May, 2014 the IASB tentatively decided: first, to reintroduce a reference to prudence in the Conceptual Framework subject to revision. What we were interested in was the latest “description” of prudence – the exercise of caution when making judgements under conditions of uncertainty. Furthermore it was publicly acknowledged for the first time that ***the exercise of prudence is consistent with neutrality and should not allow the overstatement or understatement of assets, liabilities, income or expenses;*** and second, to discuss in the Basis for Conclusions the significance of prudence for preparers in preparing financial statements and for the IASB when setting Standards.

¹⁴⁷ See IASB Staff Paper as of January 2017 Effect of Board redeliberations on the Exposure Draft *Conceptual Framework for Financial Reporting*, Agenda Paper 10D Prudence.

that asymmetric treatment of gains (or assets) and losses (or liabilities) could be selected if such selection is intended to result in relevant information that faithfully represents what it purports to represent.

The IASB tentatively decided (September 22nd, 2016) that the main body of the revised Conceptual Framework should acknowledge that, in some cases, income may need to be treated differently from expenses and assets differently from liabilities. The Board directed the staff to develop the wording for such an acknowledgement for discussion at a future Board's meeting. On 18th October 2016 the Board tentatively decided that Chapter 2 – Qualitative characteristics of useful financial information of the revised Conceptual Framework should acknowledge that the exercise of prudence does not imply a need for asymmetry – for example, a need for more persuasive evidence to support the recognition of assets than of liabilities or to support the recognition of income than of expenses. Nevertheless, in financial reporting standards such asymmetry may sometimes arise as a consequence of requiring the most useful information.

I tend to argue that with its most recent proposals endorsed as of January 2017, the confusion will reign over everything. The Board differentiates between 'cautious prudence' and 'asymmetric prudence', purporting that this would contribute to more clarity, or at least would diminish the ambiguity but specialists and academics, including myself, are afraid that the effect will be just the opposite. One observation is, that way the Board will prescribe the appropriate level and type of prudence. Regarding this reasoning and the above-mentioned proposals IASB is once again criticized because of academic and institutional disagreements.

ICAEW thoroughly comments on this issue and goes on claiming that the conflict between the CF and the essentials of some IAS/IFRS will be intensified. The viewpoint of the AAT is worth being supported. *They believe that while a principles-based approach to standards prevails, prudence provides a greater degree of assurance than neutrality does, and it is supportive of the inclusion of prudence within the CF.*

However, the conceptual idea of prudence is embedded into the already existing IAS/IFRS to a certain extent and in different ways; for example, the notion of the so-called by the Board 'asymmetric prudence' can be seen in the standards themselves; as per IAS 11 *Construction contracts*, losses on a contract are recognised as soon as they are foreseen, i.e. predicted or expected; specifically, when it is (highly) probable total contract costs to exceed total contract revenue, the expected loss should be immediately recognised as an expense;

In this respect, some disclosure requirements seem to be prudential. As per IAS 11, an entity discloses any contingent liabilities and contingent assets in accordance with IAS 37 *Provisions, contingent liabilities and contingent assets*. It is specified that contingent liabilities and contingent assets may arise from such items as warranty costs, claims, penalties or possible losses. For example, IAS 37 requires disclosure, in specified circumstances, of major assumptions concerning future events affecting classes of provisions. IFRS 13 *Fair Value Measurement* requires disclosure of significant assumptions, including the valuation technique(s) and inputs the entity uses when measuring the fair values of assets and liabilities that are carried at fair value.

In compliance with IAS 37 *Provisions, contingent liabilities and contingent assets* full provision must be made for all the expected losses on onerous contracts, regardless of whether these items have been delivered or not. In addition, IAS 37 includes prescriptions requiring the asymmetric treatment of contingencies as it differentiates between positives and negatives.

Contingent assets can only be recognised if their receipt is virtually certain, whereas contingent liabilities must be recognised if the outflow of resources is more likely than not.

The IFRS criteria prevent recognition of items such as internally generated intangibles (e.g. internally generated goodwill) or provide greater thresholds of probability for such items as it is the case with capitalisation (or not) of development costs. Most assets (e.g. non-financial and non-current assets) are initially recognised at historical cost, and the basic rule is that a decline in value (carrying amount) must be recognised immediately as an impairment loss, whereas increases in values are not recognised until the asset is sold (under the cost model of valuation in case it is preferred as a constituent part of the accounting policy).

The depreciation charge for each period should be recognised in profit or loss unless it is included in the carrying amount of another asset¹⁴⁸, while the recognition of revaluation surpluses (excesses) are treated in a more prudential manner as other comprehensive income component¹⁴⁹. Some disclosure requirements as to the notes, designed to reveal the policies relating to sensitivity of evaluations to changes in assumptions can be seen as prudential. The so-called by the Board ‘asymmetric prudence’ can be seen in variable consideration in IFRS 15 *Revenue from contracts with customers*. However, in the area of financial instruments, there is *basically* no asymmetric recognition.

There can be found many examples of non-prudential approach in the IAS/IFRS. For instance, provisions shall not be recognised for future operating losses, since future operating losses do not meet the definition of a liability (in paragraph 10, IAS 37) and the general recognition criteria set out for provisions (in paragraph 14, IAS 37); this is a big question and a key issue; the reasoning is that an expectation of future operating losses is an indication that certain assets of the operation might have been impaired; and what's next, an entity should test these assets for impairment under IAS 36 *Impairment of assets*. However, the practical application of this standard is highly complicated and therefore creates problems.

ACCA’s members also do not agree with the way prudence has been dealt with (in paragraph 2.18.). The way it has been stated there ‘prudence is a quality (caution in the face of uncertainty) which should be followed in the preparation of financial statements’. This approach is risky, they argue, as it encourages earnings management by giving companies the freedom to reduce profits by applying prudence in the preparation of the accounts when it is convenient. However, they argue that ‘prudence also seems inherently inconsistent with neutrality; so, prudence cannot be incorporated within that concept’.¹⁵⁰

¹⁴⁸ The depreciation charge for a period is usually recognised in profit or loss for the period. However, sometimes, the future economic benefits embodied in an asset are absorbed in producing other assets. In such case, the depreciation charge constitutes part of the cost of the other asset and is included in its carrying amount. For example, the depreciation of manufacturing plant and equipment is included in the costs of conversion of inventories (see IAS 2). Similarly, depreciation of property, plant and equipment used for development activities may be included in the cost of an intangible asset recognised in accordance with IAS 38 *Intangible assets*.

¹⁴⁹ For example, if an asset’s carrying amount is increased as a result of a revaluation (under the revaluation model), the increase must be recognised in other comprehensive income and accumulated in equity under the heading of revaluation surplus. However, the increase must be recognised in profit or loss to the extent that it reverses a revaluation decrease of the same asset previously recognised in profit or loss.

If an asset’s carrying amount is decreased as a result of a revaluation, the decrease must be recognised in profit or loss. However, the decrease must be recognised in other comprehensive income to the extent of any credit balance existing in the revaluation surplus in respect of that asset. The decrease recognised in other comprehensive income reduces the amount accumulated in equity under the heading of revaluation surplus.

¹⁵⁰ In the ACCA’s view, when there is significant uncertainty with regards to an asset or a liability then that should be properly reflected in the risk premium or adjustment that is made in reaching either an assessment of any

However, the CF is principally an aid to the IASB to help set standards that are coherent and achieve the right objectives, rather than a guide to preparers. *ACCA see an important role for what could be termed prudence in standard setting, particularly in the possibility that there should in some cases be asymmetric recognition of assets and liabilities and gains and losses. This possibility of asymmetry is confirmed in the basis of conclusion but being so self-evidently important in standard setting it should be dealt with in the CF itself, as a possibility (not a necessity) in Chapter 1 and under recognition criteria in Chapter 4.*

The CF contains the basic concepts, assumptions, definitions, etc. and the way they are interpreted in practice impacts the quality of financial statements information. It is explicitly stated in the CF that it is not a standard, hence a comprising part of the international normative base, therefore of the regulations as regards the financial reporting in the EU member-states and other jurisdictions, and cannot override any standard; However, the Framework is assigned the role of a political chart which is supported and endorsed by all the member-states and their political leaders; so, the problem regarding its relevant importance and conformity to accounting standards should not be compromised. However, the CF is an introduction or a prelude to the IAS/IFRS and for that reason it is illogical for the core concepts not to be consistent with basic precepts, embodied in the accounting standards.

REFERENCES AND ABBREVIATIONS:

- [1] Accounting Principles Board (APB). (1970). Accounting Principles Board Statement No. 4, Basic Concepts and Principles Underlying Statements of Business Enterprises (New York: AICPA).
- [2] Ahmed, A. S., K. B. Bruce, R. M. Morton, and M. Stanford-Harris. (2002). The role of accounting conservatism in mitigating bondholder-shareholder conflicts over dividends policy and in reducing debt costs. *The Accounting Review* 77(4), pp. 867–890.
- [3] Artsberg, K., and Nilsson, C. (1993). Accounting and taxation: examining the difference between state and market claims on accounting, in: K. Artsberg, A. Loft and S. Yard (Edition) *Accounting Research in Lund*, pp. 25-41 (Lund: Lund University Press).
- [4] Association of Chartered Certified Accountants (ACCA). (2012). The future of financial reporting: global crisis and accounting at a crossroads, A discussion paper on the British Accounting and Finance Association's Financial Accounting and Reporting Special Interest Group (FARSIG) Symposium, January 7th, 2011.
- [5] Autorité des Normes Comptables (ANC). (Décembre 2010). First Autorité des Normes Comptables (ANC) Symposium on Accounting Research.
- [6] Ball, R. and L. Shivakumar. (2005). Earnings quality in UK private firms: Comparative loss recognition timeliness. *Journal of Accounting and Economics* 39(1), 83–128.
- [7] Barker, R. (2001). *Determining Value: Valuation Models and Financial Statements*. Financial Times-Prentice Hall.
- [8] Barker, R. (2004). Reporting Financial Performance. *Accounting Horizons*, 18(2), pp. 157-172.
- [9] Barker, R. (2010). On the Definitions of Income, Expenses and Profit in IFRS. *Accounting in Europe*, (2), 1-14.

impairment of a historical cost element or one at fair value. The uncertainty must be incorporated to achieve an unbiased measurement. It is often the case that external parties in valuing assets and liabilities may place more weight on downside rather than on upside risks.

- [10] Barker, R. (2015). Conservatism, Prudence and the IASB's Conceptual Framework (P.D. Leake Lecture). *Accounting and Business Research*, 45(4), pp. 514-538.
- [11] Barker, R. and McGeachin, A. (2015). Is the IASB Consistent on Conservatism? An Evaluation of the Concept and Practice of Conservatism in IFRS.' *Abacus*, 51(2):169-207.
- [12] Barker, R., & McGeachin, A. (2013). *Is the IASB Consistent on Conservatism? An Evaluation of the Concept and Practice of Conservatism in IFRS: Working Paper*, Oxford University, Oxford.
- [13] Basu, S. (1997). The Conservatism Principle and the Asymmetric Timeliness of Earnings. *Journal of Accounting and Economics*, 24 (1), 3-37.
- [14] Beaver, W. and Ryan, S. (2000). Biases and lags in book value and their effects on the ability of the book-to-market ratio to predict book return on equity, *Journal of Accounting Research*, 38, pp. 127 – 148.
- [15] Beaver, W.H. and S.G. Ryan. (2004). *Conditional and unconditional conservatism: concepts and modeling*, Stanford University and New York University.
- [16] Cooper, C. (2015). Accounting for the fictitious: a Marxist contribution to understanding accounting's roles in the financial crisis, *Critical Perspectives on Accounting*, Volume 30, p. 63-82.
- [17] Ernst & Young. (2006). *Ernst & Young (2006) IFRS: Observations on the Implementation of IFRS*.
- [18] European Commission, Commission Regulation (EC) No 1126/2008 as of 3 November 2008 adopting certain international accounting standards in accordance with Regulation (EC) No 1606/2002 of the European Parliament and of the Council.
- [19] Fearnley, S. & Sunder, S. (2005). The headlong rush to global standards. *The Financial Times*, p. 14.
- [20] Fearnley, S. (March 2009). Restore prudence to accounting. *The Financial Times*.
- [21] Fearnley, S. and Sunder, S. (2012), "Global accounting rules – an unfeasible aim", *The Financial Times*, June 3.
- [22] Feltham, J. and Ohlson, J. (1995). Valuation and clean surplus accounting for operating and financial activities. *Contemporary Accounting Research*, 11(2), pp. 689 – 731.
- [23] Financial Accounting Standards Board (FASB). (1980). *Statement of Financial Accounting Concepts No. 2: Qualitative Characteristics of Accounting Information*. Norwalk, Connecticut: Financial Accounting Standards Board.
- [24] Financial Accounting Standards Board (FASB). (1980). *Statement of Financial Accounting Concepts No. 2: Qualitative Characteristics of Accounting Information*.
- [25] Financial Accounting Standards Board (FASB). (2006). *Preliminary Views: Conceptual Framework for Financial Reporting: Objective of Financial Reporting and Qualitative Characteristics of Decision-Useful Financial Reporting Information*, Financial Accounting Standards Board.
- [26] Forrester, D. A. R. (1993). *Eugen Schmalenbach and German Business Economics* (New York and London: Garland Publishing Inc.).
- [27] Gebhardt, G., Mora, A., & Wagenhofer, Alfred. (2014). Revisiting the Fundamental Concepts of IFRS. *Abacus: A Journal of Accounting, Finance and Business Studies*, 50 (1), 107-116.
- [28] Haller, A. (2003). Accounting in Germany in: P. Walton, A. Haller and B. Raffournier (Editions) *International Accounting*, 2nd edition (Thomson Learning).
- [29] Haller, A. and Eierle, B. (2004). The adoption of German accounting rules to IFRS: a legislative balancing act, *Accounting in Europe*, 1(1), pp. 27-50.
- [30] Heidhues, Eva and Patel, Chris. (1988). *Anglo-American Accounting Biases in the Rush towards Convergence: The Case of Germany*.

- [31] Hellman, N. (2008). Accounting Conservatism under IFRS. *Accounting in Europe*, Vol. 5, No. 2, pp. 71-100.
- [32] Hendriksen, E. S. (1982). *Accounting Theory*, 4th edition (Homewood: Irwin).
- [33] Hoogervorst, H. (2012). Dispelling myths about IFRS: Introductory remarks by Hans Hoogervorst, Chairman of the IASB, A Speech at the Opening of the IFRS Foundation Regional Office in Asia-Oceania in Tokyo.
- [34] Hoogervorst, H. (2012). The Concept of Prudence: dead or alive? FEE Conference on Corporate Reporting of the Future. Brussels, pp. 1-7.
- [35] Hoogervorst, H. (2013). The search for consistency in financial reporting. A Speech at the CeFARR, E&Y Cass Business School, pp. 1-8.
- [36] Hoogervorst, H., Clark, P. & Knuble, R. (3rd December 2014). IFRS Foundation, International Financial Reporting Standards Conceptual Framework
- [37] Hoogervorst, H., Clark, P., and Knuble, R. (3rd December 2014). International Financial Reporting Standards Conceptual Framework.
- [38] Huerta de Soto, J. (2009). Translated by Melinda A. Stroup. *Money, Bank Credit, and Economic Cycles, (2nd Edition)*. Ludwig von Mises Institute. Auburn Alabama.
- [39] IFRS Foundation IASB Staff Paper Conceptual Framework: High level overview of feedback on the Discussion Paper (2014).
- [40] IFRS Foundation IASB, IASB Meeting, Staff Paper as of September 2016, Project Conceptual Framework, 'Asymmetry in treating gains and losses', IFRS Agenda ref 10D.
- [41] IFRS Foundation IASB: IASB Meeting Staff Paper as of February 2017 Project Conceptual Framework.
- [42] Imam, S., Barker, R. and Clubb, C. (2008). The Use of Valuation Models by UK Investment Analysts. *European Accounting Review*, 17(3), pp. 503-535.
- [43] Institute of Chartered Accountants in England and Wales (ICAEW) *Economia*, (July, 2015). Perspective on prudence, Lesley Meall looks at the debate.
- [44] International Accounting Standard Board (IASB) (January 2017). IASB Staff Paper, Effect of Board redeliberations on the Exposure Draft Conceptual Framework for Financial Reporting Proposals (the Exposure Draft), The International Accounting Standard Board's (the Board) tentative decisions.
- [45] International Accounting Standards Board, International Accounting Standards Committee Foundation. International Accounting Standards Board (2006a) Preliminary Views on an improved Conceptual Framework for Financial Reporting: The Objective of Financial Reporting and Qualitative Characteristics of Decision-useful Financial Reporting Information. Discussion Paper, July 2006 (London: International Accounting Standards Committee Foundation).
- [46] International Accounting Standards Board, International Accounting Standards Committee Foundation. International Accounting Standards Board (2006b) International Financial Reporting Standards 2006 Bound Volume (London: International Accounting Standards Committee Foundation).
- [47] Kolečnik, K. (2013). The Role of Culture in Accounting In the Light of Hofstede's, Gray's and Schwartz's Cultural Dimensions Theories – A Literature Review, *Financial Internet Quarterly „e-Finanse”* vol. 9, No. 3, pp. 33-41,
- [48] Lara, J. M. G. and Mora, A. (2004). Balance sheet versus earnings conservatism in Europe. *The European Accounting Review*, 13(2), pp. 261-292.
- [49] Mackintosh, Ian. (13th August 2014). IFRS Foundation Conference, Johannesburg: Are truly global standards achievable?
- [50] Mackintosh, Ian. (23rd June, 2014) IFRS Foundation Conference, London: Turning back the clock?).

- [51] Milanova, E. (2012). Accounting aspects of anti-cyclical policy of the banks in Bulgaria”, Jubilee International Scientific Conference: ‘Crisis and Economic Growth’, UNWE, Sofia, University Press, pp. 111-119.
- [52] Narayanan, S. and Burkart, M. (2005). The Role of Accounting Conservatism in a well-functioning Corporate Governance System, pp. 1-16. URI: <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/id/eprint/4458>
- [53] Oreshkova, Hr. (2014). Current Fundamental Issues of Corporate Financial Reporting: Past Lessons in Favor of the Future. GBC (2014): Questioning the Widely-held Dogmas, Dubrovnik, Innovation Institute, Zagreb, pp. 277-291.
- [54] Oreshkova, H. (2013), The crisis and the future of financial reporting: Global financial reporting standards – reality or utopia, UNWE: Economic Alternatives, 2013, Issue 2, pp. 50-75.
- [55] Paton, W. and Littleton, A. C. (1940). An Introduction to Corporate Accounting Standards (American Accounting Association Monograph No. 3).
- [56] Penman, S. H. and Zhang, X-J. (2002) Accounting conservatism and the quality of earnings, and stock returns, *The Accounting Review*, 77(April), pp. 237 – 264.
- [57] Quire, C. D. (1965). Book review of Eugen Schmalenbach, *Dynamic accounting*, *The Accounting Review*, 40 (April), pp. 511-513.
- [58] R. Z. Wang. (2009). Accounting conservatism, Victoria University of Wellington, A thesis for the degree of Doctor of Philosophy in Accounting, pages 1-198. <http://researcharchive.vuw.ac.nz/xmlui/bitstream/handle/10063/1321/thesis.pdf?sequence=1>
- [59] Richard, J. (2005), “L’Union Européenne mise aux normes Américaines: Une comptabilité sur mesure pour les actionnaires”, *Le Monde diplomatique*, Bulgares édition, no. 1, pp. 24-25.
- [60] Richard, J. The IFRS are both obsolete and dangerous. University of Paris Dauphine. CREFIGE: IFRS... Jacques Richard.
- [61] Ryan, S. G. (2006). Identifying conditional conservatism. *European Accounting Review*, 15(4), pp. 511-525.
- [62] Schmalenbach, E. (1959). *Dynamic Accounting*, translation by G. W. Murphy and K. S. Most of the 12th edition of *Dynamische Bilanz* (London: Gee and Company (Publishers) Ltd).
- [63] Shroff, Pervin K., Venkataraman, R., & Zhang, S. (2004). The Conservatism Principle and the Asymmetric Timeliness of Earnings: An Event-Based Approach. University of Minnesota Working Paper, 1-50,
- [64] Sterling, R. R. (1967) Conservatism: the fundamental principle of valuation in traditional accounting, *Abacus*, 3(2), pp. 109–132.
- [65] Sterling, R. R. (1970). *Theory of the Measurement of Enterprise Income*: University of Kansas Press.
- [66] Tracey, E. (2015). Discussion of ‘Conservatism, prudence and the IASB’s conceptual framework’ by Richard Barker, *Accounting and Business Research*, 2015, Vol. 45, No. 4, 539–542.
- [67] Vera Palea and Paolo Pietro Biancone, Which Financial Reporting Standards Does the European Union Need? Working Paper Series, The Department of Economics and Statistics “Cognetti de Martiis” publishes research papers authored by members and guests of the Department and of its research centers.
- [68] Watts, R.L., (2003a). Conservatism in accounting Part I: Explanations and implications. *Accounting Horizons*, 17 (3), 207–221.
- [69] Watts, R.L., (2003b). Conservatism in accounting Part II: evidence and research opportunities. *Accounting Horizons*, 17 (4), 287–301.

- [70] Zorigniotti, J. (December 2010). Turn accounting into a meaningful art', The First Symposium on accounting research, organised by the Autorité des normes comptables (ANC), Paris, 2010.
- [71] American Institute of Certified Public Accountants (AICPA)
- [72] Association of Accounting Technicians (AAT)
- [73] Association of Chartered Certified Accountants (ACCA)
- [74] Autorité des Normes Comptables (ANC)
- [75] Conceptual Framework for Financial Reporting (CF)
- [76] European Commission (EC)
- [77] European Financial Reporting Advisory Group (EFRAG)
- [78] Expected Loss Model (ELM)
- [79] Financial Reporting Council (FRC)
- [80] Incurred-loss Impairment Model (ILM)
- [81] Institute of Chartered Accountants in England and Wales (ICAEW)
- [82] Institute of Chartered Accountants of Scotland (ICAS)
- [83] International Accounting Standards (IAS)
- [84] International Accounting Standards Board (IASB)
- [85] International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC)
- [86] International Financial Reporting Standards (IFRS)
- [87] The Superior Council of the Ordre des experts-comptables (OEC)
- [88] U.S. Securities and Exchange Commission (SEC)
- [89] US Financial Accounting Standards Board (US FASB)
- [90] US Generally Accepted Accounting Principles (GAAP)

CORRUPTION AT CUSTOMS: A LITERATURE REVIEW

Mikayel Robert Badalyan¹⁵¹

Abstract: *This work is a short review of the literature on corruption at the customs service. The paper provides a structural description of corruption, identifies common and specific factors affecting the market for illegal services in this institution and identifies the most tangible anti-corruption measures. It is correspondingly shown that the customs service is extremely vulnerable to corruption. However, the estimates of the state budget losses in the literature are significantly underestimated mainly cause of the lack of empirical data for the most of developing countries and because of the conceptual underestimation of actual budget revenues from the customs service. In addition, current indicators of the effectiveness of customs services hardly convey a comparable picture of the extent of corruption. Relatively informative indicator of the extent of corruption in customs is its impact on trade. Despite the fact that corruption can have both positive and negative effects on trade, the results of the researches show that the latter effect dominates.*

Key words: *corruption, customs, trade*

I. INTRODUCTION

Of all state institutions, the customs service is very likely is the most vulnerable to corruption. Every year, customs services deal with the flow of goods with the total value of tens of trillions of dollars and fulfill key functions in the international supply chain of goods. If the earlier role of the customs service was limited to the implementation of protectionist economic policy of the state, in the global economy of the 21st century, its strategic function is to facilitate trade and encourage foreign investments, which would subsequently contribute to the economic development of the country¹⁵². However, the customs service is still a barrier for trade for a significant number of countries, mainly because of corruption.

The studies of corruption phenomenon at the customs service began relatively recently. The comparative analysis of developing countries [6 and 12] revealed that corruption in this institution is critical for ensuring budget revenues and the development of the countries. At first glance, the corruption in this institution may seem to be an individual problem for each country, but empirical studies [8 and 19] show that, regardless of the country's trade position (exporter / importer), corruption at one of the trading partners is economically harmful for both parties. In addition to hidden financial costs, corruption also causes loss of efficiency in trade in the form of time loss [29] and increased risks in trade [15]. However, Dut and Truca [8] show that corruption in customs can have both positive and negative effect on trade, depending on the level of the country's protection policy. Afterwards, it can be assumed that the study of corruption at the customs is mainly addressed to the question "Does corruption supports or hinders trade?". Nevertheless, we believe that the range of issues related to this institution is much broader and many problems related to corruption at customs have not yet been studied, mainly due to the lack of a comprehensive review of the literature.

¹⁵¹ Higher School of Economics, Russia, 101000, Moscow, Russia

¹⁵² According to the World Bank estimations [30], countries with an open trade regime have an additional average growth of 1.5%.

This work aims to fill this gap and describe the particular qualities of the corruption at customs, emphasize the practical importance of the issue and provide a comprehensive review of literature related to the topic. The work is organized as follows: Section II describes the specifics of corruption at customs, Section III justifies the practical importance of the issue, Section IV is a review of the literature on the impact of corruption in trade, Section V describes the main anti-corruption measures. Section VI concludes.

II. THE FUNCTION OF CUSTOMS AND CORRUPTION IN IT

It is widely believed that the main reason for corruption in the customs service is the monopoly power of the latter in providing formal services in trade [29]. The crossing of goods across the border (import or export), as a rule, is technically and bureaucratically routine, and at each stage of the process¹⁵³ there is a risk of corrupt collusion of private and public agents.

One of the most comprehensive descriptions¹⁵⁴ of corruption at the customs service is given by Hors [12], where corruption is classified into the main three groups:

- **routine corruption:** an official receives a bribe to provide customs services or accelerate the service process;
- **fraudulent corruption:** an official receives a bribe to "close his eyes" in order to reduce the customs costs of firms. As a rule, the results of "closing the eyes" of a customs officer are the incorrect description of the name and / or the country of origin and / or the quantity of goods crossing the border;
- **criminal corruption:** an official receives a bribe to pass illegal goods (for example, drugs, weapons, etc.).

In some developing countries, the routine corruption is dominant, mainly in the form of a culture of paying "tips" to customs officials, but in the most cases corruption is manifested in a hybrid combination of the first two. For instance, in a comparative analysis of the customs services of the South African ports Durban and Maputo [7] it was estimated respectively that 33% and 20% of bribes are paid to avoid queues, 1% and 41% to evade customs tariffs, and the remaining bribes were paid for different technical procedures¹⁵⁵. However, in contrast to the first two types of corruption, customs officers are rarely involved in criminal corruption.

Analogous to any market of corruption services, the factors affecting the level of corruption in the customs service can be distinguished as general, which are also observed in other institutions, and specific ones.

The main factors affecting the demand for corruption are:

- **the quality of the customs services supply:** depending on the willingness of customs officials or cause of the insufficient number of officials (due to unforeseen growth in trade), queues may appear in the agencies, which cause time costs for the private sector and create demand for corruption to evade queues;
- **protectionism:** such policy may take the form of high import tariffs, licenses or bans on imports for a group of goods, and corruption is a very effective tool for circumventing these barriers and increasing domestic market efficiency;

¹⁵³ A simplified import scheme is illustrated in [12, pp. 14], and a detailed description the stages of this process can be found in [22, P. 3]

¹⁵⁴ In fact, the variety of fraudulent schemes associated with the customs service is not limited to the three definitions above. For more detailed description of corruption schemes the study [6] is very useful.

¹⁵⁵ For more details, see [4, p. 25]

- **high degree of regulation and intricacy of procedures:** the goods crossing the border accompany with required documents and licenses. The passage of import / export procedures and the truth verification of documents is usually a costly process for the private party.

We distinguish the following aspects affecting the supply of corruption:

- **low salaries of customs officers:** this argument is often applicable to low-income developing countries¹⁵⁶, except for those where systemic corruption is persistent¹⁵⁷;
- **the presence of corrupt groups in customs service:** customs officers usually perform a team job and it is unlikely that one of the employees will be able to behave differently in a corrupt environment;
- **political system:** in many import-oriented developing countries, the groups in power encourage corruption in the customs service to extract rents. Frequently, rents are generated by the creation of "parallel customs", which carry out illegal imports¹⁵⁸.

In addition to general incentives, corruption at customs is also formed due to specific factors. Customs authorities are particularly vulnerable to corruption due to the decentralized network structure of the agencies, that are mainly located on the border of the country, which creates weak accountability for officials and the difficulty of monitoring the latter by central administration. Geographical remoteness of the agencies also negatively affects the quality of selection and the rotation of the personnel. As a result, in many developing countries (countries in Africa, Asia, Latin America, East and South-East Europe), the customs service often observes incompetence of employees caused by internal systemic corruption in the forms of nepotism¹⁵⁹ (concerning the hiring of the staff or career advancement) and partial/complete state capture¹⁶⁰.

III. WHY SHOULD WE BE WORRIED FOR CORRUPTION AT THE CUSTOMS?

Many surveys around the world indicate that corruption at customs is a tangible problem for the private sector. The customs service is often referred as the most corrupt of all state institutions¹⁶¹. However, respondents rarely admit of personally bribing customs officials. According to an early international survey of the 1990s, only 1% of respondents admitted to paying bribes. It is more remarkable, that the majority of admitted bribers were from European countries. However, the situation has dramatically changed over the past decades and, according to the latest survey of the European Bank for Reconstruction and Development (EBRD), the former socialist countries have achieved notable results in the fight against

¹⁵⁶ See [12, p. 19; 6, pp. 14-18]

¹⁵⁷ For example, in Mozambique, the salary of a customs officer is one of the highest in the country. Still, it does not discourage the officials of engaging in corruption and having additional illegal income of 600% of the official salary [7]

¹⁵⁸ See examples [12, P. 20]

¹⁵⁹ For example, in Pakistan, the recruitment process in the customs service is an auction where potential winners not only have to give the highest prepayment for a position in the service, but also regularly share their revenues with superiors [12].

¹⁶⁰ The examples of systemic corruption or the complete state capture in the customs service were mainly observed in countries of Africa and Latin America [14], partial capture is specific for the countries of the Eastern and South-Eastern Europe, where the lower level of employees, unlike top rank officials, is not involved in corruption. In the latter countries, corruption at customs is manifested in various illegal services, which are provided by small groups of employees for the most part to criminal syndicates [6].

¹⁶¹ See [17]

corruption at customs¹⁶². Accordingly, only 64% of the firms interviewed admitted that they faced with corruption when importing goods, but on average a firm would probably never, or rarely, be forced to pay bribes (see Figure 1).

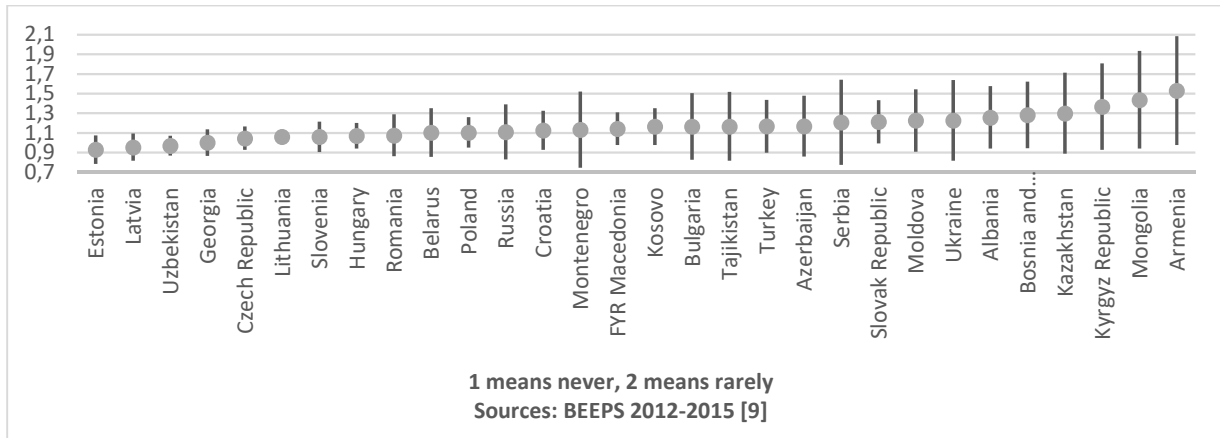


Figure 1 Frequency of bribe payments at customs for import

Nevertheless, the survey data does not provide an opportunity to determine the prevalence of corruption in the country's customs service or the volume of budget losses from corruption. Officially, 180 member countries of the World Customs Organization annually lose at least \$ 2 billion of revenues due to corruption at the customs service. According to the estimations [4], the biggest losses are monitored in large developing economies such as India (\$ 334 million), Russia (\$ 223 million) and China (\$ 170 million). By comparing these estimates of losses from corruption to customs tariff revenues in the studied 35 countries, it turns out that the customs authorities operate quite efficiently: the estimated losses from corruption are in the range of 0.77% -5.36% of budget revenues from trade (excluding value-added tax (VAT)), and the share of trade revenues in GDP is negligible (0.17% -4.49%), especially in high-income countries. It is even more contradictory and non-intuitive, that there is no practical correlation between the efficiency of customs service and its economic role for the economy and budget revenues of countries (see Figure 2).

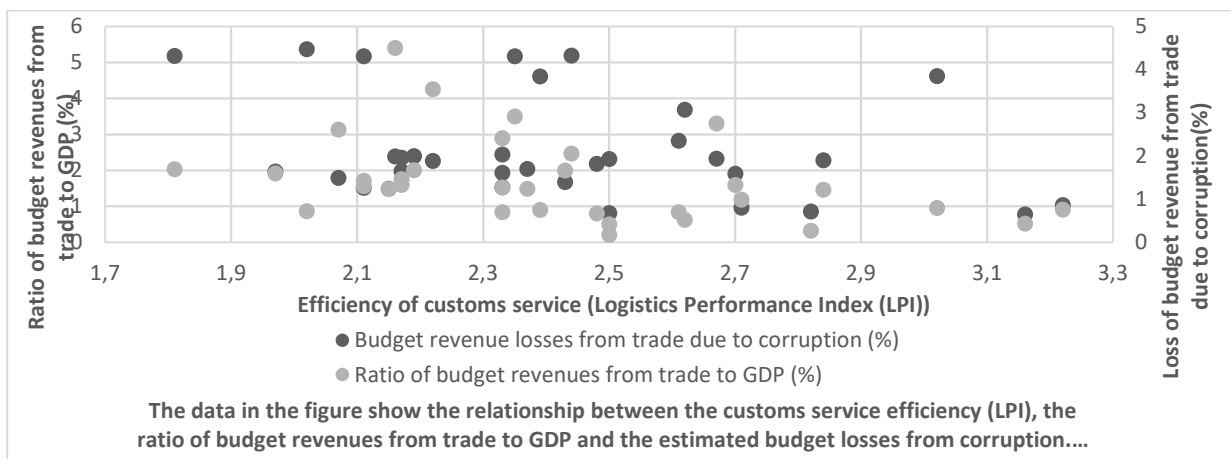


Figure 2 The effectiveness of customs services does not depend on the income weight of customs duties

¹⁶² See [9]

In fact, these estimates are rather naive and there are 2 key reasons for this:

- the estimates are done based on a limited sample of countries due to the lack of reliable data,
- the share of budget revenues from import tariffs are noticeably underestimated (on average of 13.5%¹⁶³), and if we take into account the fact that in many countries the customs service also has a mandate to collect the VAT, the practical scale of budget revenue losses caused by the corruption at customs service is several times more than the current evaluation¹⁶⁴!

According to an alternative approach [14], the level of evasion from customs duties mainly depends on the per capita income of the country. Accordingly, in countries where GDP per capita exceeds \$ 16,000, the loss of customs revenues is mostly insignificant, but

in countries below this threshold, the increase of customs duties by 1% would understate the true volume of imports by more than 1% and, as a result would lead to the loss of budget revenues. However, this approach does not show a detail picture for each country and does not allow accurately calculate the budget losses¹⁶⁵. In a detailed study of some countries, in particular low-income countries, the estimates of budget losses from corruption in customs vary considerably. According to Mishra et al. [23], the elasticity of avoiding customs tariffs (i.e., the decline of imports due to tariff growth) in India is 0.1, and according to the results of [10], this figure for China is 2-3¹⁶⁶. More dramatic is the situation in African countries, where budget incomes from tariffs are less than 70% of their true value, and in some countries even lower than 50%¹⁶⁷. Moreover, according to Hors [12] in the late 1990s, in the Philippines, Afghanistan and Bolivia, the value of illegal imports was 12-50%, 38% and 400% of the official figures respectively!

IV. THE IMPACT OF CORRUPTION ON TRADE

¹⁶³ In particular, for high-income countries, the share of budget inflow from import tariffs is 7.5%, and for low-income countries the figure is more than 20% (World Bank data for 113 countries in 2011, source: [31]).

¹⁶⁴ Certainly, such a claim may be subject to criticism due to the lack of relevant statistical data base. In the literature observed by us only the case study of Bolivia [12], highlights that in 1998 the VAT from imported goods exceeds the sum of tariffs from imports exceeded 3 times! Another support for the claim is the data of countries where VAT is not applied and the import tariffs de facto account for both import tariff and VAT. For instance, the share of budget revenues of Bahrain, Kiribati, Swaziland, Ethiopia, Afghanistan from customs tariffs are 84%, 61%, 50%, 45%, and 40% respectively.

¹⁶⁵ Of course it is possible to estimate the budget losses based on average import tariff for each country, however, the customs evasion is not homogeneous for all goods.

¹⁶⁶ In the estimation for China the tariffs include the VAT.

¹⁶⁷ For example, in the Congo this figure is 80% [10].

Mikayel Badalyan, PhD candidate



2014 – 2017

*Doctoral degree (PhD)
Faculty of Economics
National Research
University Higher School of
Economics (HSE)
Moscow, Russia*

2012 – 2014

*Master of Art Faculty of Economics
International School of Economics at Tbilisi
State University (ISET)
Tbilisi, Georgia*

2008-2012

*Bachelor of Art Faculty of Economics,
Yerevan State University (YSU)
Yerevan, Armenia*

As it was shown upper, the dysfunction of customs service costs the country's economy and the state budget, but corruption is the most sensitive for the trade. The last thesis in the literature was originally theoretically substantiated in [18], where the negative impact of corruption was determined by its distorting nature. However, this statement contradicts with an alternative theory of "effective corruption" proposed earlier in [20], where it is claimed that in the absence of sufficient institutional framework, bribes may be a result of a relatively fair Caosian bargaining process [3]. Furtherly, this approach to bribery evolved into the concept of "speed money" [21], which states that corruption not only improves the efficiency of state institutions, but also increases the competitiveness of efficient firms by reducing time costs.

The empirical studies, similar to the classical theory, support both concepts of corruption "greasing and putting sand in the wheel of trade". In support for the later concept Shephard [27] shows that corruption in the customs service has a significant negative effect on world trade cause of time costs. Jansen and Nordas [13] estimate similarly negative results mainly due to the negative impact of corruption on the country's economic openness and cause of the choice of importing countries to deal with less corrupt partners. Anderson and Marcouiller [1] argue that corruption is a hidden tax in trade for countries with not transparent trade policies, for instance, if the level of transparency of institutions in Latin America obtains the average value of the European Union members, then the trade volume for the former countries would grow by 30%. And in the most cited work on this issue [11], trade losses (19-34% of the potential world trade volume) are caused by the burdensome intermediary role of corruption in the trade between institutionally inappropriate countries.

In contrast to upper studies, Jeong and Udo [15] argue that bribes do not have significant effect in trade, and the negative effect of corruption is manifested generally with uncertainties associated with the payment of bribes¹⁶⁸. Dutt and Traca [8] single out the existence of a dual nature of corruption, and in particular, in countries with high import tariffs, they find mainly positive effects of corruption. In addition, Lambsdof [19] believes that the scale of the negative impact of corruption in trade mainly depends on the reluctance of firms from exporting countries to participate in corruption in the importer's country, subsequently, similar indicators of corruption empirically have ambiguous effect on trade for countries with similar institutional quality.

Table 1 summarizes the literature on the empirical assessment of corruption in trade.

Authors	Dependent variable	Corruption index	Data source	Data structure	Time period	The corruption effect on trade
Anderson and Marcouiller (2002)	Import	WEF	DOTS WDI	Cross-section data of 48 countries	1996	Negative: 10% increase in trade transparency leads to a 5% increase in imports
Groot et al (2003)	Export	COC	WB WITS	Cross-section data of 100 countries	1998	Negative: the elimination of corruption will increase trade by 19-34%
Jansen and Nordas (2004)	Import	COC	WB WITS	Cross-section data	Средне 1996 1998 и 2000	Negative
Jean and Mitarito (2010)	Import	CPI ICRG	COMTRADE	Cross-section data of 75 countries	2001-2004	Negative for countries with GDP per capita below \$ 16,000 and insignificant for countries above this level of GDP

¹⁶⁸ In fact, there is no guarantee that if a customs officer receives a bribe, he will not find any other reason to extort more.

Jong and Udo (2005)	Export	CPI WBES	COMTRADE WB CEPII	Cross-section data	2002	Negative in general: higher level of corruption in the country lowers the turnover of goods, but the opportunity to bribe customs is beneficial to trade
Lambsdorff (1998)	The market share of the exported country in the market of country importer	CPI с лагом	~	Cross-section data of 19 largest exporters and 87 largest importers	Средне 1992- 1995	Ambiguous: negative for some countries and positive for others
Dutt and Traca (2007)	Import and export	ICRG	WITS CEPII MAcMap COMTRADE DOTS WB	Panel data	1982- 2000; 1989- 2001; 2001	Ambiguous: in case of high tariff rates, corruption supports trade, but this hypothesis is confirmed only in 6.8% of observations
Thede and Gustafson (2009)	Import	CPI WBES	WITS CEPII	Cross-section data of East-European, Post-communist and Sub-Saharan countries	1999	Negative: the predictability of corruption diminishes its negative effect, consequently the prevalence of corruption reduces the negative effect of tariffs
Pomfret and Sourdin (2008)	Import	CPI	ABS	Panel data of Australia	1997- 2007	Negative for industrial products, can be effective for goods imported by air
Shepherd (2009)	Export	CPI DB WEF WGI	TRAINS	Cross-section of 100 countries	2005	Negative: A 10% increase in time costs reduces trade in countries with low corruption by 14.48%, and in corrupt ones by 15.25%.

Trade data source: ABS -Australian Bureau of Statistics, DOTS- Direction of Trade Statistics (source IMF), WB- World Bank, WEF-World Economic Forum, WITS-World Integrated Trade Solution.

Corruption index: COMTRADE, CEPII- Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales, WBES- World Business Environment Survey, CPI- Corruption perception index, COC- control of corruption, DB- Doing Business, ICRG- International Country Risk Guide, WGI- World Governance Indicator.

Table 1 Overview of the empirical literature on the evaluation of corruption in trade

V. MEASURES TO COMBAT CORRUPTION

The customs service reform is a long-term, complex process, and, in fact, there is no treatment that can solve the problem of corruption instantly. According to the recommendations developed by the World Trade Organization (WTO), the International Monetary Fund (IMF) and the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD), the main principles of an effective reform are the growth of transparency of the institution, simplification of rules and procedures [12]. However, as it was shown in case studies [5, 12, 29], the reform process is also associated with a multitude of technical, legislative, political and social reorganizations that have a noticeable impact on the result, and incomplete implementation of each item from the list of recommendations can be disastrous for the reform or may even have the opposite outcome.

Since the detailed consideration of individual reforms or packages of recommendations of international organizations already had been analyzed in the studies mentioned upper, the main objective of this section is to list and briefly describe the main anti-corruption measures that are fundamental to any viable reform program. These measures include:

- **Trade facilitation** consists of eleven OECD indicators, which are derived from more than 100 items from the WTO Trade Facilitation Agreement. According to OECD estimates [16], the full implementation of all items is expected to reduce trade costs, including routine corruption in customs, by 15.1% for low-income countries, 14.1% for countries with lower than average income and 12.9% for countries with an income level above the average. The following 4 indicators out of 11 have prevailing weight in reducing the costs [24]:
 - **transparency of customs procedures:** ensuring the availability of information source (including the Internet) on the conditions and restrictions of the passage of goods across the border;
 - **simplification of trade documentation** in accordance with international standards;
 - **simplification of customs procedures:** creating a single window for submitting all necessary documents;
 - **Automation** of border procedures using the Automated System of Customs Data (ASYCUDA).
- **Pre-shipment inspection service (PSI):** many developing countries employ private companies to inspect imported goods prior to their shipment. The task of the PSI is to check the compliance of the quantity, classification and value of the shipment. PSI is highly recommended for countries with low poor performing state institutions as the second-best solution for the problems of the customs service. However, Anson et al. [2], using a microeconomic model, question the effectiveness of this tool and applying their model to the empirical data of Argentina, the Philippines and Indonesia argue that the result of applying PSI can have a correspondingly negative, positive and insignificant effect in the fight against the customs fraud. In addition, Young [32], based on the practice of the Philippines, shows that PSI exclusively can be useless, and the tangible result of using this tool can be felt only after 10 years!
- **Tariff liberalization** is a key anti-corruption measure. A high tariff regime or the use of different tariffs for the same classification of goods are substantial incentives for fraud and persistent corruption in the customs service. According to the estimates of [14] based on data of 75 countries, in case of import tariff evasion with the elasticity of 0.3, 0.6, 1 and 1.5 the actually applicable tariffs would be only 43%, 37%, 30% and 24%, respectively, at 50% tariff, and 20%, 16%, 11% and 6% at the tariff rate of 100%. Analogous positive results on corruption with the decrease of tariffs are confirmed by data at the firm level in Mozambique, where the tariff cut on average by 30%, reduced the likelihood of paying bribes at 30%, and the average sum of bribes by 20% [26]. Consequently, the application of a lower tariff regime only positively affects the efficiency of the customs service.

VI. CONCLUSION

This paper proposes a more or less complete insight of the structure of corruption, the factors that stimulate it, and accordingly the measures for counteraction. However, as it was shown in Section III, the practice of implementing an anti-corruption policy has variable results, which means that there are still unaccounted factors that need to be studied. According to the international data, the problem of the effectiveness of customs services is more noticeable in countries with lower than average income and high economic power. However, the comparison of the results for individual country studies, it was found that the general estimates for low-income countries based on official data are anecdotally low and need to be revised. In addition,

the role of the customs service in ensuring the budget revenues is de facto underestimated because of the lack of relevant data on the collected VAT from imports.

The key economic impact of corruption in the customs service is its impact on trade. If we summarize the results of the upper studies of the Section IV, corruption generally has significant negative effects on trade associated with time expenses and with the risk of uncertainty. However, there is also a positive impact of corruption for countries with tight regulation of trade. Subsequently, the key principles to combat corruption do not limit with the improvement of the control within the Customs service and ensuring the transparency of the agencies for the private sector, but there also should be trade liberalization reforms conducted.

BIBLIOGRAPHY

- [1] Anderson, J, and D Marrcouiller. 2002. "Insecurity and the Pattern of Trade: An Empirical Investigation." *Review of Economics and Statistics* 345-352.
- [2] Anson, J, O Cadot, and M Olarreaga. 2006. "Tariff Evasion and Customs Corruption: Does Pre-Shipment Inspection Help?" *The B.E. Journals in Economic Analysis & Policy*.
- [3] Bardhan, P. 1997. "Corruption and Development: A Review of Issues." *Journal of Economic Literature* 1320-1346.
- [4] Begovic, B, B Mijatovic, R Sepi, M Vasovic, and S Vukovic. 2002. *Corruption at the Customs: Combating Corruption at the Customs Administration*. Belgrade: Center for Liberal-Democratic Studies.
- [5] Bryane, M, and M Nigel. 2010. "What do we know about corruption (and anti-corruption) in Customs?" *World Customs Journal* 55-64.
- [6] Bryane, M, F Ferguson, and Karimov A. 2012. "Do Customs Trade Facilitation Programs Help Reduce Customs-Related Corruption?" *International Journal of Public Administration* 1-75.
- [7] Djankov, S, and S Sequeira. 2014. "Corruption and firm behavior: Evidence from African ports." *Journal of International Economics* 277-294.
- [8] Dutt, P, and D Traca. 2010. "Corruption and Bilateral Trade Flows: Extortion or Evasion?" *The Review of Economics and Statistics* 843-860.
- [9] EBRD. 2012-2015. "Business Environment and Enterprise Performance Survey." *EBRD Data*. Accessed 2017. <http://ebrd-beeps.com/data/beeps-v-and-mena-es-2012-2015/>.
- [10] Fisman, R, and S Wei. 2004. "Tax Rates and Tax Evasion: Evidence from 'Missing Imports' in China." *Journal of Political Economy* 471-496.
- [11] Groot, H, G Linders, and P, Subramanian, U Rievel. 2004. "The Institutional Determinants of Bilateral Trade Patterns." *Kyklos* 103-124.
- [12] Hors, I. n.d. "Fighting corruption in customs administration: what can we learn from recent experiences?" *OECD Working papers* 175.
- [13] Jansen, M, and H Nordas. n.d. "Institutions, Trade Policy and Trade Flows." *Economic Research and Statistics Division, World Trade Organization (WTO) Staff Working Study ERSD-2004-02*.
- [14] Jean, S, and C Mitarito. n.d. "Determinants and pervasiveness of the evasion of customs duties." *AgFoodTRade Working Paper 2010-05*.
- [15] Jong, E, and E Udo. 2001. "Does corruption discourage international trade?" *European Journal of Political Economy* 385-398.
- [16] Krueger, A. 1974. "The Political Economy of the Rent-Seeking Society." *The American Economic Review* 291-303.
- [17] Lambsdroff, J. 1998. "An empirical investigation of bribery in international trade ." *European Journal of Development Research* 40-59.

- [18] Leff, N. 1964. "Economic Development through Bureaucratic Corruption." *American Behavioral Scientist* 8-14.
- [19] Lui, F. 1985. "An Equilibrium Queing Model of Bribery." *Journal of Political Economy* 760-781.
- [20] McDevitt, A. 2015. "Combatting corruption in tax and customs administration in Asia-Pacific." *U4 Anti-Corruption Resource Centre*.
<http://www.u4.no/publications/combatting-corruption-in-tax-and-customs-administration-in-asia-pacific/>.
- [21] Mishra, P, A Subramanian, and P Topalova. 2008. "Tariffs, Enforcement, and Customs Evasion: Evidence from India." *Journal of Public Economics* 190-7-1925.
- [22] Moise, E. 2015. "Contribution of Trade Facilitation Measures to the Operation of Supply Chains." *OECD Trade Policy Papers* 181. : <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/5js0bslh9m25-en.pdf?expires=1493900789&id=id&accname=guest&checksum=4C0B3B8B24CDA989A15A0593E973DC25>.
- [23] OECD. 2016. "Implementation of the WTO Trade Facilitation Agreement: The Potential Impact on Trade Costs." Accessed 2017. <http://www.oecd.org/cleangovbiz/2016-Integrity-Forum-Background-Report.pdf>.
- [24] OECD. 2016. "Fighting the Hidden Tariff: Global Trade without Corruption." *OECD*. <http://www.oecd.org/cleangovbiz/2016-Integrity-Forum-Background-Report.pdf>.
- [25] Pomfret, R, and P Sourdin. 2008. "Why do trade costs vary?" *University of Adelaide School of Economics Working Study* 2008.
- [26] Sequeira, S. 2016. "Corruption, Trade Costs and Gains from Tariff Liberalization: Evidence from Southern Africa * ." *American Economic Review* 1-61.
- [27] Shepherd, A. 2009. "Speed Money: Time, Corruption, and Trade." *MPRA Paper No. 17337*.
- [28] Thede, S, and N Gustafson. 2012. "The Multifaceted Impact of Corruption on International Trade." *The World Economy* 651-666.
- [29] Widdowson, D. 2013. "Bordering on corruption: An Analysis of corrupt customs practices that impact the trading community." *World Customs Journal* 11-21.
- [30] 2016. *World Bank Doing Business. Trading Across Borders*. <http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/trading-across-borders/why-matters>.
- [31] 2011. *World Bank. World Development Indicators*. Accessed 2017. <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=2&Topic=21>.
- [32] Yang, D. 2008. "Integrity for Hire: An Analysis of a Widespread Customs Reform ." *The Journal of Law and Economics* 25-57.

HOW COACHING IS CRUCIAL FOR ENHANCING WOMEN INCOME GENERATING CAPACITY

Nebal Al Maaitah¹⁶⁹

Abstract: *This paper aim to examine the pervasive role of coaching in enhancing the income generation capacity of women. It describes how carefully contextualized training programs are critical in that respect. It ensures that intangible investments and use of knowledge are becoming essential for women financial wellbeing and economic prosperity. It investigates in which areas more effective training might be necessary . Best practice experience and lessons that work in the local context should be learned .*

Key words: *Coaching, income generating, business training, enterprise skills, women empowerment*

1. INTRODUCTION

Today the terms coach and coaching are very popular and are frequently used in the world of business. the term covering any kind of personal support aimed at achieving a specific goal or acquiring a professional competence [1] .When fully exploiting our skills, we can get immersed more deeply in what we doing .Using our skills at work and in our social relations will lead to a good life, and if we are also able to help others through these skills we can also hope to achieve a meaningful life [2].

In the knowledge-based world that is taking shape around us, the most crucial assets and investments are different. Value nowadays is above all question of what is invested in people and knowledge. Education, training, research, management, innovation, networks and organisational change are however of an intangible nature. Their precise worth is much harder to ascertain than that of traditional tangible investment [3]. Fuurther, Self - efficacy theory provides explicit guideline on how people with competencies, self regulatory cababilities and a resilient sense of efficiacy that enables them to enhance their wellbeing and accomplishments [4]. Its follows that human development, of which education is such a vital part, must keep in step with these societal changes if people are to lead productive, peaceful and satisfying lives [5]. A carefully chosen mix of technologies and software is often the most appropriate option for addressing local needs [6].

It is imperative to focus on the training of entrepreneurs and in particular on the development of disadvantaged individuals, specifically women entrepreneurs, the only way to encourage larger numbers of women into self-employment is to recognize that there is a clear need to widen access to business start-up and growth training and advice [7].

Questions to be answered:

- Are the learning strategies used in the training programs is effective in addressing the women's needs?

¹⁶⁹ University of Miskolc. Address: Egeytemvaros,3515 Miskolc, Hungary

- What is the impact of coaching on increase the productivity of poor women?
- What is the impact of training program on enhancing the economic opportunities for women and promoting their business growth?
- What are coaching technics adopted in providing entrepreneurial and livelihoods skills for women

2. COACHING AS A NEW PARADIGM FOR INCOME GENERATING

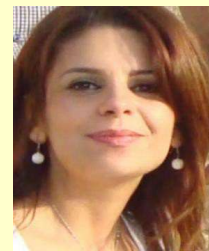
Income generating programs are one of these learning opportunities involve adult people specially poor or disadvantage with particular learning needs helping them to acquire or upgrade vocational skills, knowledge, attitudes and values to generate income [8]. For some scholar every human activity is learning. “All learning takes place within social organizations or communities” [9]. Some studies argue that income generation activities of poor women help them to raise overall status in a family and society [10]. Further, Creativity in business involves the generation of new ideas that are converted into economic activity [3]. The knowledge of our learning style can efficiently help us with taking in new information or even with finding the job most suitable for us [1]. Some microenterprise program focus on economic development with the goals of creating jobs and raising income. Still others working as training programs to help participant to develop various skills to attain their goals [11].

The necessity for prior training in basic skills that enables the less qualified to participate effectively in more specific training. Otherwise, less skilled persons may be confronted with a low wage or productivity return from training [12]. Narrowing the gap between education and the world of work is thus a priority for most because of the potential economic and social benefits to be derived from increasing the proportion of the population that is engaged in productive livelihood [13].

The labor market position of low skilled workers in the European Union is threatened by the upgrading of skills demanded in many jobs. Moreover, technological and organizational innovations require that low skilled workers participate in training in order to combat skill obsolescence. A similar argument applies to female employees who have spent considerable periods outside the labor market to care for their children and to older employees who have outdated skills. Many studies in the field of human capital theory find that investments in the skills of workers have a positive effect on their productivity. Meanwhile, not all training types increase workers' productivity Entrepreneurship training is the only part of

Nebal Al Maaitah

Savvy development professional with 10 years' experience, including experience in local economic development, research, policy, program design and development, Monitoring and Evaluation (M&E), statistical analysis, capacity building and local governance projects, with a huge background in working with governmental sector specially municipalities, local communities and international organization, with focus on enhanced Productivity programs, to improve growth of households economies and increased labor participation specially for women and mitigate unemployment and create expanded roles for women's associations by providing integration in socio-economic community planning and raising their profile with expanded agribusiness initiatives. She has MA in investment and finance; She has determination to support women issues within many sectors in Jordan. Enjoys motivating and organizing others.



viable solution to help low income women including those who are transiting off welfare to become more economically self-sufficient [14].

3. EMPOWERMENT OF WOMEN THROUGH COACHING

Empowerment has been defined as the expansion of choices for women and an increase of ability to exercise that choice when women are empowered. According to this definition expanding choices for women; economic opportunities, training programs and credit could improve women empowerment [15][10]. In Reality, a country which is unable to develop the skills and knowledge of its people and to utilize them effectively in the national economy will be unable to develop anything else [16]. Today's trends show that women will be a driving force of entrepreneurial growth in the future. There is 224 million women impacting the global economy and this survey counts only 67 of the 188 countries recognized by the world bank Business development services and technical assistance can allow women entrepreneurs to tap into new and more profitable markets [17].

Also studies shows that if women farmers in rural communities had the same access as men to training, information and resources they could increase production on their farms up to 30%. More than 200 million women entrepreneurs are starting or running new businesses in 83 economies across the globe. An additional 128 million are running established businesses.” [18]. Yet female owned a business make a key contribution to household's income and economic growth [19].

Training programs can be especially important for women, a marginal increase in schooling increases an entrepreneur's business income by 5.55% on average. This return on marginal schooling is higher for women. Besides that, a marginal increase in schooling increases an entrepreneur's business income by 5.5% on average. This return on marginal schooling is higher for women¹⁷⁰. Then educated women followed and few have made a significant mark over the years. However, what has not been recognized is that many uneducated women are also enthusiastically raising family incomes through micro ventures and reinvesting their earnings in their families and communities [20].

From regional perspective high innovation rates by Women entrepreneurs in three -quarters of the economies in efficiency driven Europe attributed to there are more educated women entrepreneurs in this region. While learning by doing will matter to all, supportive business services of relevance to entrepreneurs and it will make a major difference to start-ups with growth potential. Women in entrepreneurship could increase global income by 20% by 2030 and without adequate entrepreneurial education women starting businesses may struggle to make their business a success as they gain more entrepreneurial education and opportunity, their businesses will naturally grow and be able to employ more people, which creates more jobs [21] .

METHODOLOGY

Promising approaches are emerging to build community and capture local and global knowledge in ways that would support livelihood and income generation through engaging local stakeholders and communities to develop content and to localize global best practices in

¹⁷⁰ Sluis J, Praag M, Vijverberg W. Entrepreneurship selection and performance: a meta-analysis of the impact of education in developing economies. World Bank Economic Review (International); 19, No. 2:225-61, 2005

relevant field of knowledge, these approach blend the traditional methods of community development with the use of technology. For example, Community telecenters¹⁷¹ emerging as vital development and poverty reduction tools, to reach a large mass of low-income people will require social marketing, start-up investment, training and demand support, at least during the learning stages [6]. Seminars, workshop, volunteer business and Mentoring arrangements and facilitation of peer support networks also followed as a coaching tools.

For example, in Pakistan an evaluation of business training for men and women show that training led to increased business knowledge and better business practices, but did not improve business sales or profits – the positive results in this study were found for men only, though women’s business knowledge increase as well [22].

In Mexico positive results of management for SMEs report improved productivity 1-4 months and increases in employment and payroll up to three years [23]. In USA an Innovative approach has adopted by the center for women and enterprise (CEW) in implementing the Community Entrepreneurs Program (CEP), Provides courses, counseling, workshops and resource access that enable low income women to start and expand their businesses .Additionally, it offers a continuum education through out a client’s business life cycle. The majority of low income clients participating in microenterprise training programs show a 55% gain in income over time and approximately 25 % experienced income gains large enough to take them out of poverty [24]. Actually, we do not know enough about what effective follow – up or advanced training and technical assistance [11].

In Cambodia, women’s income increased and more employment opportunities created after providing ICT support in modernized silk sector. Village works, a handicrafts company, increased export sales by 35% and employment increased by 20%, the number of buyers increased from 5 to 25, and the number of weavers contracted by the company increased from 2 to 15, whose income has also grown [25]. In Srilanka, a recent assessment of a business training program showed that Eighteen months after completing the program, 66% had experienced revenue growth and 70 % had increased profitability [26].

For example Jordan invests 0.3% of GDP in TVET, while the international levels stand at around 1.5 to 2.0% of GDP [27]. Training of trainers and training of enterprises on improving working conditions, productivity and business management are the main training fields (e.g. Jordan –Grigra program) contribute to increase income for vulnerable household by training women on domestic gardening and nutrition, the program encompass 30 women and 200 individual help them to achieve food sufficiency and save money, come back 80 \$ a profit for women participant .However, studies reveal that life skills program did not have any significant impact on employment outcomes of young women over either the short or the medium term. These findings are in contrast to the expected impact of such programs from academic audiences and policymakers [28].

In India Intensive capacity building is provided through Training manuals and protocols for the community institutions (SHGs, VOs, CLFs)¹⁷². The notion of “clusters”, championed by Michael Porter (1990), emphasises the importance of developments within a population of co-

¹⁷¹ Also known as public internet access points or PIAP, information centers, kiosks, cyber-café and multipurpose telecenters)

¹⁷² These cluster level federations ensure efficient rotation of funds at all levels and leveraging funds from banking institutions

located, interconnected firms and other entities in a particular field, community professionals and community resource persons, also Digital platforms like Digital Green, Agromet¹⁷³, and Reuters Market light¹⁷⁴ will be leveraged for delivering knowledge and advisory services to the member producers. Besides community videos, picture-cards, games, roleplay and storytelling used to encourage group discussions during monthly meetings and community events. The result report enhances their productivity by 30%, boost monthly household incomes by 25%, and significantly increase employment rates of women [29].

CONCLUSION

Training and technical assistance served as dual purposes on women social welfare and financial prosperity and it has multiplied effect on human wellbeing, income redistribution, increase household income, savings, scaling up startup businesses and achieving justice and equality. We still know little about the effectiveness of training program in rigorous way, the impacts vary significantly, and it's positive but relatively small, with little evidence of growth of businesses. In-depth and longer training and mentorship are likely to have larger impacts. Training for larger enterprises may have better chance of success than for smaller business.

When providing Training programs specific needs and motives of women entrepreneurs in specific contexts should be considered to address entrepreneurial ecosystem constrains. The provided training should focus on development of relevant business and management skills; business planning; networking marketing; pairing with mentors; support to networks; technical training related to production of goods or service delivery; legal and taxation counseling; bookkeeping and inventory management advice, financial intermediation, Workshops, innovation forums and competitions. Also identify best practice models, Simulate and learning from others innovative models which these must be combined with homebound strategies that satisfy the local conditions, and conform to own values.

REFERENCES

- [1] Raoul Van Esbroek & Marie Therese Augustunen,(2015), 'Exploring new horizons in Career Counselling', in K .Maree and A.Di Fabio, (Eds.): *Exploring new horizons in Career Counselling*. : Sens, pp. 117-130
- [2] Istivan Kunos.(2011):Personal Development, Hungary,Miskolc university Press
- [3] Thomas Andersson. Abdel Kader Djeflat (2012) 'Cabacity Building ,Rationale and learning from Best practice', in Thomas Andersson. Abdel Kader Djeflat (ed.) *The Real Issues of the Middle East and the Arab Spring* . New York: Springer, pp. 59-39
- [4] Bandura, Albert (1997) *self-efficacy :The excersice of control*, 1st edn., United States: W H Freeman & Co.
- [5] Technical and vocational educationand training inthe twenty first century (2002) *Women empowerment through income generation program at a village development committee in Lalitpur District of Nepal* , Paris,Paris: UNESCO
- [6] Hanna, Nagy K. (2010) *Enabling Enterprise transformation,.. Springer* [Online]. Available at: www.springer.com/in/book/9781441915078 (Accessed: November 2010)

¹⁷³ Establishment provides innovative agro-meteorological services, fed by weather forecasts for enterprises whose business is influenced by weather conditions.

¹⁷⁴ Business to provide technology & data Analytics solutions to farmers ,through App earlier SMS on their mobile phones

- [7] Syukurriah Idrus, Nooradzlin a Mohd Pauzi,ZarinaAbdulMunir.(2013):The Effectiveness of Training Model For Women Entrepreneurship Program , *Elsivier* 129(2014)82-89.
- [8] UNESCO (1993) *Income Generating Programs*, Bangkok,Thailand, 1993,121 P.
- [9] Nats Agbo.(2014,June).The role of functional education in national Development :The Case of Nigeria. Paper presented at the maiden edition of the Annual National Conference .Lagos ,Nigeria.
- [10] Basu, S., & Basu, P. (2003). Income Generation Program and Empowerment of Women: A Case Study in India. In R. Jha (Ed.), *Indian Economic Reforms* (19 ed., pp. 357-371). New York: Palgrave Macmillan
- [11] Dumas colette (2001) 'Micro Enterprise Training for Low-Income Women: the Case of the Community Entrepreneurs Programme ', *The Journal of Entrepreneurship* , 10(1), pp. 17-42.
- [12] Acemoglu & Pischke., 1999; Heckman., 1999; Muysken & Zwick., 2002;Andries de Grip& Thomas Zwick.,2005).
- [13] UNESCO (2002) *Technical and vocational education and training in the twenty first century*, Paris France: UNESCO
- [14] Andries De Grip, Thomas Zwick.(2005,Septemper).The Employability of low –skilled workers in the knowledge economy, University of Maastricht, Netherland Retrieved from http://rlab.lse.ac.uk/lower/final_papers/grip.Pdf
- [15] UNDP (1995) *Human development report* , Oxford university,New York.
- [16] Fredrick, Harbison.(1973),Human Resource as the Wealth of nations .New York :Oxford university Press ,1973
- [17] José Ernesto Amorós., Niels Bosma. (2013) *Global entrepreneurship monitor*,Universidad del Desarrollo.Spangnolo,: Global Entrepreneurship Research Association,2013,4-48
- [18] Arjan de Hann (2016) *Enhancing the productivity of women-owned enterprises :The evidence on what works* , Canada: International Research Development center.
- [19] William adema ,Nabil Ali valerie fry, Hyunsook Kim,Mariarosa, lunati, Mario pacentini, &Monika Qesisser,2014).
- [20] Entrepreneur India (2016) *The Rise of Women Entrepreneurship*, Available at: <https://www.entrepreneur.com> (Accessed: 2nd March 2016).
- [21] Margarita Hakobyan (2017) *Why We Need More Women Entrepreneurs* , Available at: <http://www.huffingtonpost.com/margarita-hakobyan/why-do-we-need-mor...> (Accessed: 2nd Septemper
- [22] Giné , Mansuri (2013) *Money or ideas :Afield experiment on constraints on entrepreneurshipin rural Pakistan* , New york: World Bank
- [23] Martin Valdivia.(2011). *Training or technical assistance? Afield Experiment to learn what works to increase managerial capital for female microenterpreneurs*, March, 2011 retrieved from siteresource.worldbank.org/...final_report_bustraining_BM_marc
- [24] Joseph Marks S Munos.(2010):Contemporary enterprise:Conceot and Cases ,USA:Edward Elge
- [25] International Trade Center (2016) *Increasing Income of Cambodian women Entrepreneurs in Silk Sector* , Available at: <http://www.intracen.org/.../Increasing-incomes-of-Cambodian-women-entr...> (Accessed: 30 March 2016).
- [26] The 2013 Brooking Blum Roundtable Policy Briefs.(2013) .*Women, Entrepreneurship and the Opportunity to Promote Development and Business*.United States:Carmen Niethammer,Odebrech
- [27] Ministry of Labor (2010) *National Employment strategy*, Jordan : Ministry of Labor. Retrieved from <inform.gov.jo/.../The-Jordan-National-Employment-strategy> pp(185-216)

- [28] International Labor Organization, (2014). *Effectiveness of Entrepreneurship Development Interventions for Women Entrepreneurs*. Geneva ,Switzerland:Payal Patel.
- [29] World Bank (2016) *Bihar Transformative Development Project* , Available at: <http://www.worldbank.com> (Accessed: 28 June 2016).

WOMEN ENTREPRENEURSHIP IN INDIA: A PATH TO EMANCIPATION AND ECONOMIC EMPOWERMENT THROUGH FIGHT FOR A CHANGE

Shikta Singh¹⁷⁵
Beyat Pragnya Rath¹⁷⁶

Abstract: *This research article has reviewed and introspected in to the subtle socio-economical aspect of emergence and alleviation of women community and standing in the family as an entrepreneur. Like a social entrepreneur, the role of women has been that of an intrapreneur who bind the family with her human resource abilities. With process of time inevitable changes have made woman as a bread earner standing shoulder to shoulder with man. Years of subjugation of woman have been emancipating with a resurrection and revolutionary change in the social system. Ultimate change has to be the equanimity of man and woman striding in equal footing. This research article has reviewed various articles from the days of women's fight for emancipation and right to equality. The ideas and philosophies that are mundane and vulnerable to building of society with the capability of an entrepreneur have been imbibed in to the essence. Of late, it has been increasingly recognised that the development is not gender-neutral and impacts differently on men and women. This change in perception has led to shift in emphasis from 'Women in Development' to 'Gender and Development (GAD)'. A chunk of policy initiatives have been taken by the various state governments to safeguard the interests of women and provide for their increasing participation in the development process. Therefore it is pertinent to look at the different dimensions relating to the Gender Development with accordance to the development of the state which will further develop the country and the nation as a whole. The research paper is analytical, exploratory and descriptive in nature. It has critically reviewed research papers and qualitatively evaluated for a convergence of ideas with an eclectic viewpoint. The approach is logically deduced citing references.*

Key words: *Gender, Women Entrepreneurship, Equality, Women Economy, Emancipation HRM practices*

Background of the research paper

The burning issue that is endowed all over the world is about the empowerment of women including India since last few decades. The United Nations has also petitioned all its member countries, for gender equality to be adopted with utmost priority. Women of today can fight for right and gone are those days when they were asked to wait for the subject of equality. In fact, women are in equal foot with the man on matters like employment, education, marriage, patrimony, politics and very recently in religion too. Women and men both should have the strategies like equal pay for equal work. Since 1990's; the thirst for equality has given a new arena to the formation of women associations and launch of several movements. Gender issues have refrained woman to climb the ladder of success and therefore participation of woman in collective bargaining process for resolving decisions crystallize with empathy. Male chauvinism is quite dominant even though our constitution speaks of equality

¹⁷⁵ Asst. Professor in Economics, Area Head, KSOM, KIIT UNIVERSITY, India

¹⁷⁶ Research Scholar

between genders. The need for transformational shift in the gender is paving way for a new world order creating a huge workforce for inclusive growth and creation of wealth of nation.

Position and Disposition of Women Rights

In the 20th and 21st century the position and status of women all over the world has risen drastically. Women were treated like objects all over the world like we buy a product from the market, less in India. Women in India lived in the four walls of the house and they were dependent on the men in every aspect. To sanction every women the voting rights, employment, property rights and in aspect of marriage there has been tremendous battle by the women for this achievement and still on till date on some grounds. There is stoppage on the customs prevailed in India like purdha (veil system), female infanticide, child marriage, sati system (self-immolation by the women with their husbands), dowry system and the state of permanent widowhood due to the measures in court of law. Two Acts have also been enacted to emancipate women in India. These are Protection of Women from Domestic Violence Act, 2005 and the Compulsory Registration of Marriage Act, 2006. Eventually Compulsory Registration of Marriage Act, 2006 can be beneficial in preventing the abuse of the institution of marriage and hindering social justice; especially in relation to women. There is and will be many measures for the empowerment of women in India but the sine-qua-non aspect is how these legislative measures can increase the status of women and whether these measures can actually help women in the course of development vis-à-vis Gender and Development.

Prof. Shikta Singh currently works as an Assistant professor in KIIT School of Management, KIIT University, Bhubaneswar. She has been an alumna of Utkal and Ravenshaw University and has completed her Ph.D in the area of Industrial Economics from Utkal University, Vani Vihar. She brings with her about 7 years of her teaching experience both at Post Graduate (Utkal University) and at Management School level (Abhinav School of Management & Research, Pune). Her main area of research has been Industrial economics, with special focus on the state of Odisha and India. Apart from that, her past research work includes Rural Economy & Regional Disparity, Gender Disparity & Women Empowerment, Economic & Social Impact of AIDS, Poverty & Unemployment in the state of Odisha, Paradigm shift in monetary & exchange rate policy-pre and post reform era. She has authored around 6 research papers of national and international repute and has published 3 book chapters and one book.

Changes for Women Emancipation: Genesis

Since the chapters of history, the earliest Women's Day celebration on February 28, 1909 in New York things are changing. It was conducted by the Socialist Party of America to recall the strike of "International Ladies Garment Workers Union". It strengthened by the organization of 'International Women's Conference in August 1910 at Copenhagen, Denmark by the socialist philosophies in western world. It congregated 100 women delegates from 17 countries to promote equal rights for women. Innumerable demonstrations and parade by women with banners demanded against right to vote and regarding the holding of public offices. In London during a march from Bow to Trafalgar Square in support of women's suffrage in 1914, Sylvia Pankhurst was arrested on her way to speak in Trafalgar Square. It is a day of revolution, emancipation and heroic act of women with selfless life force. After 1977 UN General Assembly proclaimed March 8 as the UN Day for Women's rights and World Peace. The day is cherished. In this Women's day it is mandate on the part of the men to give flowers to their

women in lives. Mother's Day is also celebrated in equal note in some countries. But the situations and societies are passing through changes.

Plunging Progress of Women

Times have changed over a period of time. Among the elite class also women's education was not given due importance. Women have been into the jobs which are remunerative in the last quarter of the 20th Century. Women are playing bigger and bigger role in economic field: as workers, consumers, entrepreneurs, managers and investors. According to a report of The Economist, 'Women and the World Economy', in 1950, only one-third of American women of working age had a paid job. Today, two-thirds do, and women make up almost half of American's workforce. In fact, almost everywhere, including India, more women are employed, though their share is still very low. Manufacturing work, traditionally a male preserve, has declined, while jobs in services have expanded, reducing the demand for manual labour and putting the sexes on equal footing. Women of today are now in architecture, restoration work, lawyers, engineering, and chartered accountant medical and IT jobs. They have gained competence in work like nurse, a beautician, a waitress, film making, photography, cab driver etc. Despite of so many new adventurous jobs they plunge into they still remain under the shadow when it comes to utilization of resources. They still do not come in the purview of payment. Women of today are no less than men when it accounts to becoming the breadwinner for the family.

Changing Prowess of Women

The catastrophic change in the mindset of human beings has lead to giving power in the hands of the women. "Say no" adjective has been the need of the hour when it comes to dependency on the male counterpart. The "independent women" feeling gives a lot of confidence in building up their personal as well as their professional lives. So an independent mind can have the control over taking decisions in education, choosing a life partner etc. This leads to freedom in their thoughts, expression and freedom to work where they want to work. It is undoubtedly contentious that freedom leads to openness.

Gender Stereotype

Lippmann (1922) introduced the term stereotype to represent the typical picture that comes to mind when thinking about a particular social group. Stereotyping is a universal phenomena indulged in by people in order to reduce the information processing demands on themselves (Basu, 2008). Women of today can attain a remarkable level of success in industry, business or politics but due to the existence of the invisible barrier, it prevents them to reach the senior level of management. The role of a leader is attributed to men. In spite of modernism, most work continues to be done by women. Empathy is the quality manifested by men. Female leaders who attempt to adopt the qualities of a leader are perceived as a leader which masculine features. Males are 'assertive' while the females displaying similar traits are 'domineering'. Self confidence being a necessary factor for leadership differs in the vision between male counterpart and females. There is a lot of confusion in the mind as in which quality should be treated as more masculine or more feminine in case of a leader.

Working Wives and Mothers

In India with the increase in literacy rate, the work which were predominantly done by women are now being done by men. Men have become more spontaneous in taking up new jobs like that of parenting, babysitting or cooking. To justify men are the best chefs all over the world. The working wives and mothers are greatly affected by the new style of working which includes crèches at the work place for a mother to be at ease. Empowerment can only kick start if attached with monetary independence. This new pattern of working wives and mothers has affected the status of women in many ways.

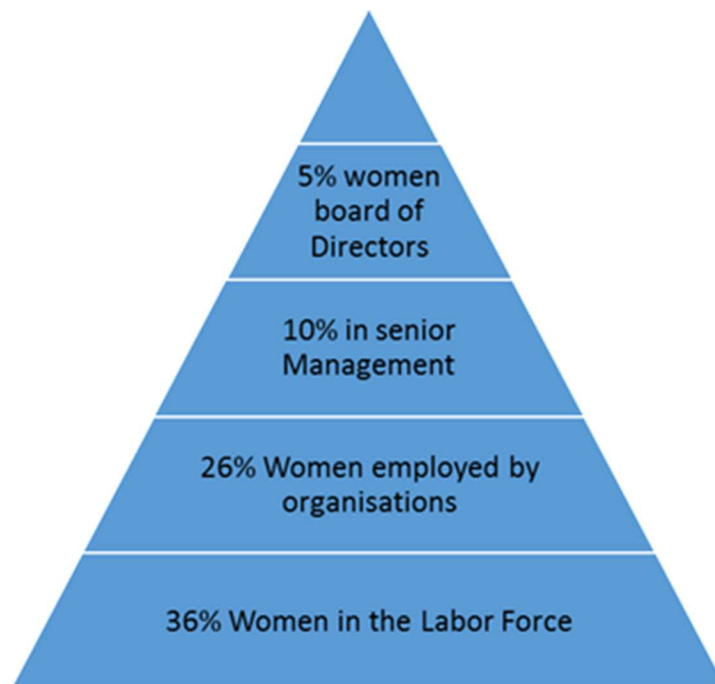
*Mrs. **Beyat Pragnya Rath** is a Ph.D. Scholar in KIIT School of Management, KIIT University, Bhubaneswar. She has authored few research articles for National and International seminars/conferences.*

Not House Husbands; Husbandry

The table is fast turning with equanimity. Young fathers could be seen washing clothes, cooking, and doing all sorts of domestic work. Husband can be equipped with similar household work unlike men. Women on the other hand can be seen change their mode of presenting their personality by wearing trousers, jeans, suits with tie.

Women empowerment can be grasped by providing equal status in society, providing equal opportunity in education and have a safe and comfortable environment. Women empowerment leads to nation development. To have a bird eye view about the gap the pyramid below highlights upon one aspect of leadership gap in India.

Leadership Gender Gap in India



Source-NASSCOM Report, 2016

In the pyramid represented above there is gender gap in the leadership arena in India and which can be reduced by acute transformation in the mindset of the people concerned in the workforce.

Transformational Shift of Gender

Until 1970's few organisations started addressing the issues of women managers. Since then, a gender revolution has been global in the organizational structure and women have joined the personnel. Companies recognize the unique characteristics, attitudes, behaviours, and management style, that women bring to the professional world, and which is different than that of men. A couple of companies have started exchange of views on more, "flexible managerial styles approaches with a view to maximise human resource utilization" and attest to value "soft skills" as qualities necessary for corporate success.

Modest survey of top women executives also revealed that many women feel that there is a "glass ceiling". (The term "glass ceiling", first used in a 1986 Wall Street Journal special report on the corporate woman (Hymowitz and Schellhardt, 1986), which acts as a barrier for an individual, based on the person's inability to handle a higher level job. Rather, the "glass ceiling" applies to "women as a group". After reading little literatures about the context of woman participation, literature is full on the barriers, "glass walls," the "glass ceilings" and male stereo types. Organizational structures can be created on paper but it is impossible to metamorphose the hearts, the mind set, attitudes and cultural biases that are fundamental for centuries in many of the zealous, autocratic and stereo typed males. Without such a transformation of human minds, women executives will continue to experience "glass ceilings" in attaining the top leadership positions. Self-awareness and self-regulated behaviours are believed to foster optimal leadership development (Luthans and Avolio, 2003).

Indian Democracy and Women Economy

Women Empowerment

The Government of India had convoyed the year 2001 as 'Women's Empowerment Year' to focus on a vision where women are equal partners like men. The common explanation of 'women's empowerment' is the ability to exercise full control over her actions. Women of Today are joining the organisation in large numbers and the once male dominated areas are also being taken up by them. It is heartening to know to note that women of today are willing to take up assignments whilst managing their personal lives well.

India is the largest democratic country in the world. There is huge amount of potential for economic expansion, growth backed by economic development. Significant roles in politics, social organizations and administration have been played by women in India. Therefore it is a need of the hour to think regarding the status of the female executives in the corporate environment. Men in India are still in top positions. The reason is hiring practices by the companies. Perceptions of male and female managers with respect to hiring practices of corporate India is very similar to a great extent. Both men and women perceive that employment in the companies is based on merit and not on gender. Pregnancy which is the law of nature makes women a less desirable employee to recruit. Women are more relationship oriented; pay more attention to tasks and processes. They also focus on results and outcomes. Organisations are with a notion that women cannot lead in commanding style. Thus the organisation process in the support of males. A female on the other hand gives due importance to the human value system which is a important component for the organisations. (Peterson, 2004).

Women can do wonders if given proper scope and can aspire to become role models and can become great leaders and inspire other women to follow their steps. Lastly I would like to quote

as Indra Nooyi (CEO of Pepsico) rightly said , “As a leader, I am tough on myself and raise the standard for everybody ,however I am very caring because i want people to excel at what they are doing so that they can aspire to be me in the future.”

Conclusion

The social systems are fast changing. Change is the only constant thing that changes and which is inevitable. A new trend is arising in which both life partners work outside and share equal work and pressure when it come to household work (Western Culture). The facts about working wives suggest a basic change in Indian family. In India, the patriarchal society has undergone tremendous change. Strategy becomes the focus. In India, there is a huge gap in between men and women on the basis of facts seen and facts rendered. In fact, the analysis on discrimination is quite revealing because the male counterpart in India apparently do not find the existence of any glass ceiling in Indian Corporates. When questions are raised about discrimination, people do not give clear cut answers. In the known perception, the answer to such a question, both in men and women is more towards a 'no' than 'yes'. However, if indirect method if used in a broader aspect, real issues come out. Women of today can do wonders in professional arena if she is women with a voice. As quoted by Margaret Thatcher“ Any woman who understands the problems of running a home will be nearer to understanding the problems of running a country.” One should not compromise on the principles, integrity and if certainly the women have the conviction of courage then can do wonders. Every woman is an achiever in her own right from being a rockstar mom to an expert multi tasker.

References

1. Ahmed, M. S., Chowdhury, M., & Bhuiya, A. (2001), Emotional Well-Being: Experience of Poor Rural Women from Matlab, Bangladesh. *World Development*, 1966.
2. Das, B. 2015, “Vista’s of International Women’s Day”, The Common Times (English Daily Tabloid of Odisha), 8th March 2015, pp: 17.
3. Das, B., Satpathy, I. and Sharan,S. 2014, ‘Transnational Marketing Strategy’ (First Edition) ,*New Age International Publications*, New Delhi, 2014
4. Hashemi, Syed. Sidney Schuler, and Ann Riley. (1996), "Women's Empowerment in Bangladesh." *World Development* 24, 1996.
5. Hossain, M. Credit for the Alleviation of Rural Poverty: *The Grameen Bank in Bangladesh*. Research Report No. 55. Washington, D.C.
6. <http://asiamutuals.utopiadesk.com>
7. <http://shrirsgroup.com/women-empowerment>
8. <http://www.economist.com>
9. <http://www.yoursarticle.com>
10. Institute of Development Studies, University of Sussex, 1998.
11. K. Rajendran and R.P. Raya (2010). An empirical Study on the Attitude of SHG Leaders in Vellore District (Tamil Nadu, India). ‘*Global Journal of Finance and Management*’
12. Kabeer, Naila. "Money Can't Buy Me Love": Re-evaluating Gender, Credit, and Empowerment in Rural Bangladesh. IDS Discussion Paper No. 363. Brighton, UK
13. Kanungo Madhusmita. (2012). Women Empowerment. *Odisha Review*. September 2012.
14. Schuler, S.R., and S.M. Hashemi.(1994), "Credit Programs, Women's Empowerment, and Contraceptive Use in Rural Bangladesh." *Studies in Family Planning*.
15. Sinha, B., Jha, S., & Negi, N. S. (2012). “Migration and empowerment: the experience of women in households in India where migration of a husband has occurred”. *Journal of Gender Studies*. 2012

16. Flood, A. M. (2011). Understanding leader development: learning from leaders. *Leadership & Organization Development Journal*, Vol. 32 Iss 4 , pp. 358 - 378.
17. Grogan, M. (2010). Conclusion: women around the world reshaping leadership for education. *Journal of Educational Administration* , Vol. 48 Iss 6 pp. 782 - 786.
18. Winn, J. (2004). Entrepreneurship: not an easy path to top management for women. *Women in Management Review* , Vol.19 Iss 3 pp. 143 - 153.

ORGANIZACIONE PROMENE – SADRŽAJ, PRIRODA I IZVORI¹⁷⁷**ORGANIZATIONAL CHANGES – CONTENT, NATURE AND SOURCES**

Nikolina Vrcelj¹⁷⁸
Andrea Bučalina Matić¹⁷⁹
Vesna Milanović¹⁸⁰

Sadržaj: *U sve turbulentnijem i bržem okruženju promena je postala imperativ, odnosno neophodnost i ključ uspeha kada je u pitanju povećanje efikasnosti poslovanja i opstanak na tržištu. Ko je ne poseduje gubi i nestaje. Ukoliko kompanija želi da pobedi konkurenciju, tada mora da obezbedi i ubrza proces promena, iskoristi ga kao oružje i bude sposobna da upravlja kreativnošću postojećeg kadra. Zarad navedenog značaja koji danas ostvaruju na tržištu, u radu je dat kraći prikaz sadržaja, prirode i izvora organizacionih promena analizom dostupne domaće i strane literature od značaja.*

Ključne reči: *organizacione promene, sadržaj, priroda, izvori*

Abstract: *In a more turbulent and faster environment than ever, when it comes to increasing business efficiency and survival on the market, change has become an imperative, necessity and a key to success. Who does not possess it loses and disappears. If a company wants to win the competition, then it has to ensure and accelerate the process of change, use it as a weapon and be able to manage the creativity of the existing staff. For the sake of this significance which changes realize on the market today, the paper presents a brief overview of the content, nature and sources of organizational changes by analyzing the available domestic and foreign literature of relevance.*

Key words: *organizational changes, content, nature, sources*

1. UVOD

U oblasti organizacionih promena stvoreno je mnoštvo različitih teorija i koncepata koji su veoma heterogeni, slabo uzajamno povezani i nejednakog stepena razvoja. Neke teorije su vrlo razvijene, pružajući detaljnu sliku promena sa mnoštvom uključenih varijabli i relacijama između njih, proverene su kroz empirijska istraživanja, rezultat su rada većeg broja autora i istraživača i predstavljene su u brojnim knjigama i člancima. Druge teorije su daleko manje razvijene, a pojedine su još na nivou koncepata, rezultat su rada nekolicine istraživača i malo su proveravane u praksi i prezentovane u literaturi [1, str. 62].

¹⁷⁷ Ovaj rad je podržan od strane Ministarstva prosvete, nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije (projekat III 45003 i projekat III 44006).

¹⁷⁸ Udruženje ekonomista i menadžera Balkana, Beograd, Ustanička 179, Beograd

¹⁷⁹ Fakultet za poslovne studije, Beograd, Univerzitet "Džon Nezbit", Beograd, Maršala Tolbuhina 8

¹⁸⁰ Fakultet za međunarodnu ekonomiju, Beograd, Univerzitet "Džon Nezbit", Beograd, Bulevar umetnosti 29

Danas još uvek nema validne teorijske osnove koja je zajednička za sve istraživače organizacionih promena (ili bar većinu). Gotovo svaki istraživački napor bazira se na autonomnoj definiciji prirode i sadržaja organizacionih promena [1, str. 62, 2, str. 12]. Zakić navodi da i pored obilja radova o organizacionim promenama ima malo sinteze informacija, te da se vrlo teško dolazi do kumulacije znanja; a obilje i različitost raspoloživih teorija i modela treba da navedu na oprez.

2. SADRŽAJ I PRIRODA ORGANIZACIONIH PROMENA

Iako na prvi pogled izgleda da je odgovor na pitanje sadržaja organizacionih promena vrlo jednostavan i očigledan jer je to sama organizacija, stvari su ipak malo komplikovanije. Mišljenja u literaturi su veoma različita oko pitanja šta zapravo spada u organizaciju preduzeća i šta je, prema tome, u domenu organizacionih promena. Pošto su i ostale komponente preduzeća podložne promenama, pored organizacionih, postoje i brojne druge promene poput: promena vlasničke strukture, finansijske strukture, tehnologije, poslovne i razvojne strategije, promene resursa preduzeća i sl. Dakle, odgovor na pitanje šta čini sadržaj organizacionih promena zavisi od odgovora na pitanje šta čini organizaciju samu po sebi; odnosno, od modela organizacije za koji se opredelimo, zavisice sama sadržina organizacionih promena.

Ne treba posebno naglašavati da od sadržaja organizacionih promena zavisi i tok procesa promena. Različiti elementi organizacije se menjaju na različite načine, pa u zavisnosti od toga šta treba promeniti mora se postaviti i određena strategija promena [3, str. 38].

Definisanje sadržaja i prirode organizacionih promena predstavlja osnovu za njihov dalji razvoj i proučavanje. Međutim, kako pojedini autori sami i ističu – danas nema zajedničke teorijske osnove koja bi važila za sve ili bar za većinu istraživača. Jevtić [4], str. 43 ističe da se gotovo svaki istraživački napor oslanja na sopstveno stanovište i definiciju sadržaja ovog kompleksnog pojma. Različitost gledanja na materiju otežava akumulaciju znanja i komparativnu analizu različitih teorija i njihovo objedinjavanje. Izražena potreba za organizacionim promenama ubrzala je širenje ovog pojma, ali i njegovo netačno korišćenje u mnogim situacijama. Pogrešna shvatanja sadržaja i korišćenje različitih termina za isti pojam u okviru ove discipline česta su pojava.

Nikolina Vrcelj usmerila je svoje naučno i stručno delovanje prema različitim oblastima menadžmenta, kao što je organizaciono ponašanje, poslovna komunikacija, poslovna etika, rukovođenje i liderstvo i strategijski menadžment.



Naučni rezultati su verifikovani publikovanjem više od 40 naučnih i stručnih radova na konferencijama i simpozijumima, odnosno časopisima u zemlji i inostranstvu, kao i učestvujem u četiri naučnoistraživačka projekta koje je finansiralo nadležno ministarstvo nauke Republike Srbije u dva projektna ciklusa. Rođena je 1984. godine, a diplomirala je na Fakultetu za poslovne studije u Beogradu, Megatrend univerziteta. Student je doktorskih studija na Fakultetu organizacionih nauka u Beogradu, smer menadžment. Položila je sve ispite predviđene nastavnim planom i programom sa prosečnom ocenom 10,00 i radi na izradi doktorske disertacije.

Tokom školske 2015/2016. godine kao stipendista Vlade Narodne Republike Kine bila je na studijskom usavršavanju na Beijing International Studies University. Izvršni je direktor i osnivač Udruženja ekonomista i menadžera Balkana. Govori engleski, kineski i italijanski jezik.

Stanovišta uticajnih domaćih i stranih autora o pojmu organizacionih promena data su u narednoj tabeli - **Tabela 1.**

Tabela 1: Definicije organizacionih promena (samostalna izrada autora)

<i>Autor</i>	<i>Definicija</i>	<i>Citirano u</i>
<i>Van de Ven (1995)</i>	Organizaciona promena je empirička opservacija varijacija u kvalitetu, formi ili stanju organizacionog entiteta tokom određenog vremenskog perioda pri čemu entitet može biti pojedinačni posao, radna grupa ili cela organizacija.	[3, str. 5] [5, str. 3] [6, str. 193-194] [7, str. 17]
<i>Jaško (2000)</i>	Organizaciona promena je svaka promena u organizacionom sistemu koja dovodi do višeg nivoa efikasnosti i efektivnosti funkcionisanja uključujući i standarde i metode njihovog merenja.	[4, str. 43] [7, str. 18] [2, str. 14]
<i>Stoner, Freeman i Gilbert (2000)</i>	Planirana akcija koja predstavlja pokušaj sistematskog redizajna organizacije na način koji će joj omogućiti da se prilagodi značajnim promenama eksternog okruženja i da ostvari nove ciljeve.	[6, str. 193-194] [7, str. 17]
<i>Bonome i Zaltmana (1981)</i>	Modifikacija zadataka, strukture, tehnologije ili ljudi u jednoj organizaciji.	[6, str. 193-194]
<i>Simić, 1999</i>	Pod organizacionom promenom podrazumeva se samo promena onih varijabli koje čine sadržaj organizacije kao procesa.	[7, str. 17]
	Promena u okviru bilo kog elementa organizacionog sistema kojom se podstiče funkcionisanje koje je na višem nivou konzistentnosti sa zahtevima okruženja.	[6, str. 193-194] [7, str. 17]
	Napuštanje starog načina činjenja stvari i prihvatanje novog koji će doprineti boljim rezultatima.	[6, str. 193-194]
	Organizaciona promena predstavlja razliku u stanju organizacije koja nastane u određenom intervalu vremena.	[7, str. 17]

Definiciju koja relativno dobro atrikuliše sadržaj i prirodu organizacionih promena dao je prof. dr Jaško:

„Organizaciona promena je svaka promena u organizacionom sistemu koja dovodi do višeg nivoa efikasnosti i efektivnosti funkcionisanja uključujući i standarde i metode njihovog merenja - sve ono što dovodi do višeg nivoa iskorišćenosti ljudskih, materijalnih i finansijskih potencijala i usklađenosti sa okruženjem može se nazvati organizacionom promenom.“

Prema navedenom sadržaju organizacionih promena može se zaključiti da se pojave kao što su promene nivoa cena, promena broja zaposlenih usled odlaska na prinudne odmore, sužavanje programa proizvodnje, korišćenje repromaterijala sa lošijim karakteristikama ne mogu smatrati organizacionim promenama ukoliko nisu u funkciji višeg nivoa efikasnosti i efektivnosti funkcionisanja. Ovakve promene nastaju uglavnom samo kao rezultat lošeg funkcionisanja i ne predstavljaju aktivnost za prevazilaženje postojećih problema i oživljavanje, već samo trenutno ublažavanje loših performansi. Sa druge strane, svaka promena bez obzira na njenu orijentaciju predstavlja organizacionu promenu ukoliko dovodi do poboljšanja performansi i unapređenja funkcionisanja organizacije [4, str. 43-44].

Sve inovacije su promena, ali sve promene nisu inovacija; drugim rečima, inovacije vode ka manjim ili većim promenama, odnosno stvaranju nečeg novog i drugačijeg [8, str. 1125]. Ceranić [9], str. 109 navodi da iako izvestan broj teoretičara u području menadžmenta stavlja znak jednakosti između ova dva koncepta, važno je da se oni ipak izdiferenciraju. Pod promenom se podrazumevaju sve modifikacije postojećeg načina funkcionisanja organizacije. Organizacija koja zamenjuje jednu mašinu drugom, savremenijom, inicira promenu, ali ona nema karakter inovacije. Promena stiče karakter inovacije kada je organizacija prvi ili među prvima korisnik nove ideje [9, str. 109, 10].

3. IZVORI ORGANIZACIONIH PROMENA

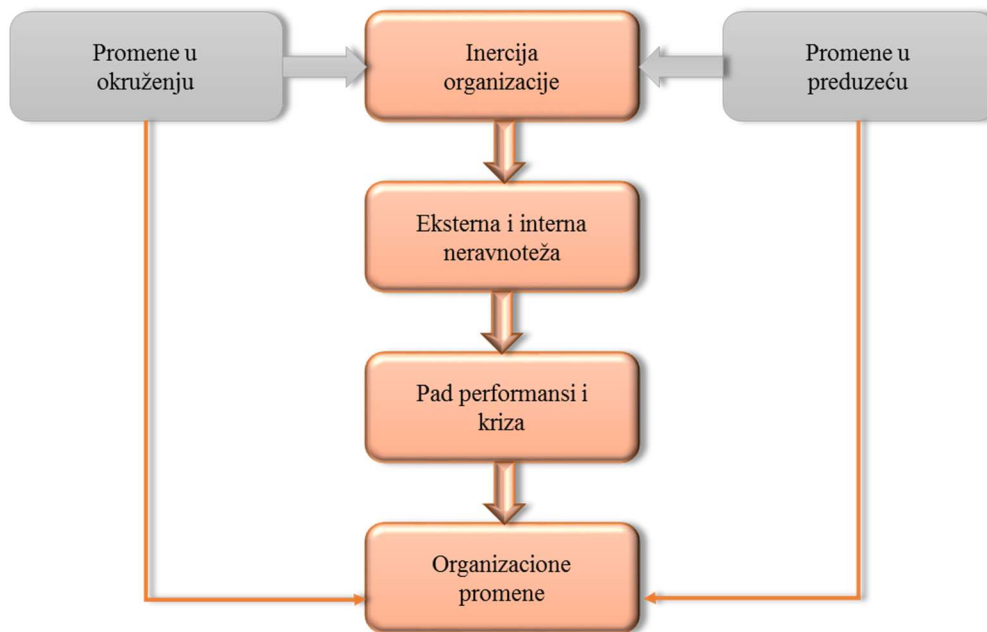
Organizacione promene nastaju kao rezultat opšteg progressa koji postoji u društvu. Snage progressa čine ona preduzeća koja su usmerena na preduzetničke inovacije, tehnološke investicije, na pronalaženje novih, kvalitetnijih, jeftinijih i funkcionalnijih proizvoda, novih materijala i načina korišćenja postojećih, nove opreme, novih izvora energije, načina očuvanja životne sredine i sl. [4, str. 47].

Pod faktorom promena se podrazumeva svaki faktor iz eksternog okruženja koji je u vezi sa sposobnošću preduzeća da privuče ljudske i materijalne resurse kako bi proizvelo i prodalo proizvode i usluge, kao i svaki faktor iz internog okruženja koji utiče na način ostvarenja misije [11, str. 128].

Uzroci organizacionih promena predstavljaju sve one faktore koji preduzeće primoravaju da menja svoju organizaciju. Po svojoj prirodi, uzroci ili faktori organizacionih promena najčešće predstavljaju tržišne, tehnološke, sociološke i političke promene, ali i promene direktora/vlasnika preduzeća. Izvori organizacionih promena u preduzeću su promene ili u njegovom okruženju ili pak promene drugih dimenzija ili aspekata preduzeća: resursa, veličine, strategije, tehnologije koju koristi i sl. Bez poznavanja uzroka promena ne može se efikasno upravljati njima. Razlog je očigledan: tok procesa promena, strategije i sredstva koja se koriste u promenama, pa i nosioci promena zavise od izvora, odnosno uzroka promena [3, str. 38]. Model uzroka organizacionih promena dat je na sledećoj ilustraciji (Slika 1).

Andrea D. Bučalina Matić je rođena 1984. godine u Beogradu. Na Univerzitetu „Džon Nezbit“, gde radi od 2008. godine, završila je osnovne akademske studije poslovne ekonomije (2008), diplomske akademske poslovne studije (2009) i doktorske studije (2013). Izabrana je u zvanje docenta u užoj naučnoj oblasti Menadžment na Fakultetu za poslovne studije Univerziteta „Džon Nezbit“, 2014. godine. Izvodi nastavu na predmetima u užoj oblasti. Istraživač je na dva projekta, koji su finansirani od strane Ministarstva za nauku i tehnološki razvoj RS (projekat III 45003 i projekat III 44006). Učesnik je više konferencija međunarodnog i nacionalnog značaja i autor/koautor više članaka objavljenih u naučnim časopisima referisanim od strane nadležnog ministarstva. Polje istraživanja: menadžment, strategijski menadžment, upravljanje ljudskim resursima, preduzetništvo, međunarodni biznis. Ima ćerku Nikolinu.





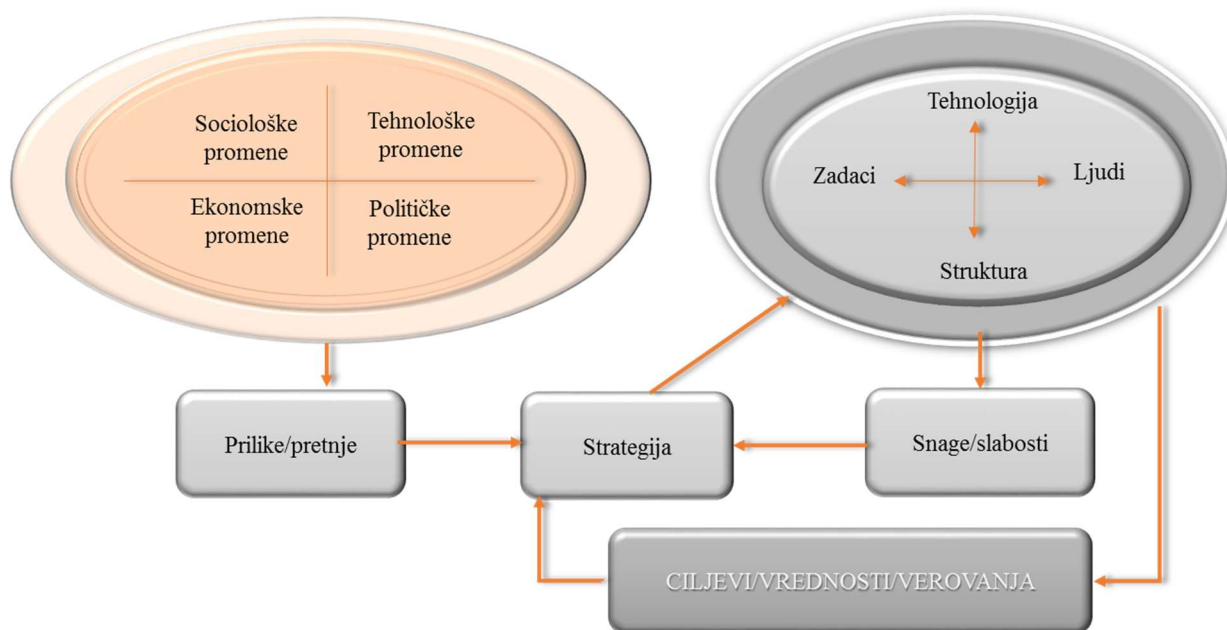
Slika 1: Model uzroka organizacionih promena [3, str. 41, 5 str. 107, 6, str. 208]

Kao što je već navedeno, uzrok organizacionih promena je debalans ili narušavanje ravnoteže između: 1) organizacije i okruženja i 2) unutar same organizacije, tj. između njenih podsistema. Eksterna i interna neravnoteža dovodi do realnog ili anticipiranog pada performansi i krize preduzeća.

Organizacione promene predstavljaju način da preduzeće izbegne anticipiranu ili otkloni već nastalu neravnotežu [5, str. 105].

Sve uzroke organizacionih promena delimo na eksterne i interne [4, str. 47, 12, str. 257-258]. **Spoljašnje promene** su promene koje nastaju u okruženju organizacije i na koje preduzeće ne može da utiče ili ima veoma mali uticaj. S tim u vezi, kompanije imaju dve opcije: mogu da ignorišu promene i nastave sa prethodno planiranim aktivnostima ili mogu da odgovore na turbulentne promene i preusmere svoje poslovne planove u skladu sa njima [13]. Eksterne promene su daleko raznovrsnije i dinamičnije od promena koje nastaju **unutar organizacije**. Pod uticajem ovih promena mnoge organizacije vrše promenu poslovnog identiteta, vizije, misije, strategije i ciljeva, kao i niz drugih reaktivnih mera [4, str. 47].

Model uticaja pojedinih internih i eksternih faktora na preduzeće dat je na narednoj slici - **Slika 2**.



Slika 2: Model uticaja pojedinih internih i eksternih faktora na preduzeće [2, str. 163, 14, str. 75, 15, str. 357]

Dakle, uzroci promena mogu biti eksterni ili interni. Eksterni su: tržište, zakoni i druga državna regulativa, tehnologija, ekonomske promene, fluktuacije na tržištu rada. Interni uzroci promena su: modifikacija strategije (zaokret), struktura radne snage (godine, obrazovanje, pol i sl.), sistem nagrađivanja, uvođenje nove opreme, redizajn poslova, stavovi zaposlenih. Pored navedenog Murthy [16], str. 10-11 naglašava da se u uzroke organizacionih promena mogu svrstati i sledeće kategorije: ljudi, tehnologija, procesuiranje informacija, komunikacija, konkurencija, društveni trendovi (Tabela 2).

Tabela 2: Eksterni i interni uzroci (organizacionih) promena – samostalna izrada autora

	Uzrok	Prema
Eksterni uzroci organizacionih promena	Razvoj informacione tehnologije	[3] [2, str. 30] [5] [16, str. 12-13] [1, str. 6]
	Globalizacija svetske privrede	[3] [2, str. 30] [5] [1, str. 6]
	Promena uloge države u privredi	[16, str. 12-13] [3] [2, str. 30] [5]
	Demografske promene	[3] [16, str. 12-13] [5]
	Rast intenziteta konkurencije	[3] [5] [16, str. 12-13]

		[1, str. 6]
	Stejkholderi	[1, str. 6]
Interni uzroci	Promene starosti i veličine organizacije	[3] [5]
	Promena lidera organizacije	[3] [5] [17, str. 21]
	Promene vlasničke strukture, pripajanja i preuzimanja preduzeća	[3] [5]
	Promene razvojne i poslovne strategije	[3] [5] [17, str. 21]
	Promene tehnologije	[3] [5] [17, str. 22] [16, str. 10]
	Organizaciona kultura	[17, str. 21]
	Struktura, sistemi i praksa menadžmenta	[17, str. 22] [16, str. 10]
	Administracija	[16, str. 10]
	Individualna i grupna očekivanja	[16, str. 10]
	Ljudi	[16, str. 10]
	Kriza	[2, str. 37]

Postoje najmanje dva načina na koje se preduzeće može prilagoditi eksternim i internim promenama. Prva perspektiva je ona koju zagovaraju uglavnom pripadnici paradigme kontinuelnog razvoja i prema njoj top menadžment preduzeća anticipira ili barem vrlo brzo uočava promene, kako u eksternoj, tako i u internoj sredini i prilagođava organizaciju preduzeća pre nego je potencijalna (eksterna ili interna) neravnoteža, koju bi te promene mogle izazvati, zaista i nastala. U tom slučaju nema krize i organizacija se prilagođava kontinuelno promenama u okruženju i u samom preduzeću. Druga je perspektiva ona koju implicira paradigma prekinutog ekvilibrijuma i koja polazi od pretpostavke da menadžment preduzeća neće biti u stanju da prati promene u okruženju i u samom preduzeću i prilagođava organizaciju tim promenama na kontinuelnoj osnovi [3, str. 40].

Suočavanje sa organizacionim promenama je težak proces ukoliko ga ne karakteriše sledeće:

- svest o promenama na svim nivoima (razumevanje potreba za promenama, preoblikovanje strategije, procesa, tehnologije i ljudi);
- fokus – odnosi se na to koliko su preduzeća dobra u onome što rade;
- brzina u organizacionom odgovoru na interne ili eksterne potencijalne zahteve za promenama na svim nivoima;
- organizacija bez granica – propustljivost ideja i aktivnosti kroz organizacione jedinice i sve organizacione nivoe kako bi se obezbedila integracija;
- elastičnost ciljeva koja ima za cilj da obezbedi konkurentnost kako bi organizacija bila u poziciji da u krajnjem ostvari i dugoročne ciljeve [16, str. 9].

4. ZAKLJUČAK

Poslovna sredina postaje sve više dinamična, različita i puna diskontinuiteta u odnosu na prošlost, kompleksna, neodređena, teška i opasna. Iz tog razloga danas, više nego ikada ranije, postoji jasna i vrlo izražena potreba za boljim razumevanjem organizacionih promena. Potreba proističe i iz činjenice da savremena preduzeća konstantno pokušavaju da se adaptiraju na spoljašnje promenljivo okruženje, te se poslednjih decenija menjaju mnogo češće i brže nego ranije. Nažalost, kako ističu neki autori [18], realnost je i da na tržištu mnogi od ovih napora u vidu organizacionih promena ne budu uspešni i preduzeća jednostavno ne prežive, iako su za to bila sposobna ranije.

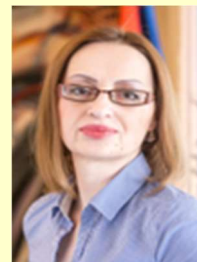
Iako u akademskim krugovima ne postoji konsenzus o najboljem načinu za upravljanje organizacionim promenama, ipak postoji slaganje o dve važne činjenice. Prvo, tempo promena u poslovnom okruženju je danas brži nego ikada ranije i, drugo, promenu uzrokuju određeni interni i eksterni faktori koji mogu uzeti različite oblike i forme, te biti različitog intenziteta i veličine uticaja; a odnose se na sva preduzeća u svim delatnostima [19]. Tako u praktičnom suočavanju sa problemima u preduzećima dominiraju deskriptivni i analitički pristupi, te nedostaje aktivan odnos prema uočenim organizacionim problemima. S druge strane, performanse upravljanja promenama, ugrožene su upravo mnogobrojnim različitim pojedinačnim interpretacijama svih aktera ovog procesa.

LITERATURA

1. Zakić, N., *Menadžment poslovnih procesa i organizacione promene: doktorska disertacija*. 2007, Beograd.
2. Jaško, O., *Projektovanje i menadžment organizacionih promena : doktorska disertacija*. 2000, Beograd.
3. Janičijević, N. and V. Babić, *Organizacione promene*. 1998, Beograd: Ekonomski fakultet.
4. Jevtić, M., *Liderstvo u promenama*. 2007, Beograd: Zadužbina Andrejević.
5. Čturić, S., *Organizacione promene u preduzeću*. 2005, Beograd: Grafika BOJS.
6. Stojanović-Aleksić, V., *Liderstvo i organizacione promene*. 2007, Kragujevac Ekonomski fakultet, Univerzitet u Kragujevcu.

Vesna M. Milanović je rođena 1965. godine.

Diplomirala je (1989), magistrirala (1994) i doktorirala (2003) na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Beogradu. Na Univerzitetu „Džon Nezbit“ radi od 1999. godine, gde je stekla sva nastavna zvanja – profesor više škole (2000), docent (2003), vanredni profesor (2008) i redovni profesor (2013) u užoj naučnoj oblasti Marketing. Izvodi nastavu na predmetima u užoj naučnoj oblasti Marketing na Fakultetu za međunarodnu ekonomiju i istraživač je na dva projekta, koji su finansirani od strane Ministarstva za nauku i tehnološki razvoj RS (projekat III 45003 i projekat III 44006). Učesnik je više konferencija međunarodnog i nacionalnog značaja i autor/koautor više desetina članaka objavljenih u naučnim časopisima referisanim od strane nadležnog ministarstva. Polje istraživanja: marketing, međunarodni marketing, međunarodno poslovanje, logistika, poslovna ekonomija. Vanredni je član Naučnog društva ekonomista Srbije. U periodu 2000-2010 bila je direktor Visoke poslovne škole „Megatrend“ – strukovne studije. U periodu 2011-2012 bila je prorektor za nastavu i unutrašnju organizaciju Univerziteta „Džon Nezbit“. Tokom 2016. godine bila je dekan Fakulteta za međunarodnu ekonomiju. Ima ćerku Jelenu.



7. Stojković, D., *Modeli restrukturiranja organizacija posebne namene: doktorska disertacija*. 2006, Beograd
8. Žunjić, B., D. Trifunović, and N. Vrcelj, *Značaj inovativnosti u poslovanju srpskih preduzeća*. Majska konferencija o stratezijskom menadžmentu - Studentski simpozijum o stratezijskom menadžmentu, 25 – 27. maj 2012, Bor, Srbija, Univerzitet u Beogradu, Tehnički fakultet u Boru, Odsek za menadžment, ISBN: 978-86-80987-96-5, 2012. str. 1124-1130.
9. Ceranić, S., *Stratezijski menadžment*. 2003, Beograd: Fakultet za menadžment malih preduzeća.
10. Vrcelj, N., *Technological, Organizational and Marketing Innovations in Small- and Medium-Sized Enterprises*. Problems of Economics, National Academy of Management – Ukraine, UDK 330, ISSN 1993-6788, 2013. 7(145): p. 268-278.
11. Đurićin, D., S. Janošević, and Đ. Kaličanin, *Menadžment i strategija*. 2011, Beograd: Ekonomski fakultet.
12. Wren, D. and D. Voich, *Menadžment: proces, struktura i ponašanje*. 2001, Beograd: PS Grmeč - Privredni pregled.
13. Vrcelj, N. and A. Jurčić, *Inovacije u sektoru malih i srednjih preduzeća - opredeljujući faktori za usvajanje i difuziju e-trgovine*. XII Međunarodna konferencija: E-trgovina 2012, 25.-27. april 2012, Palić, Srbija, Agencija E-trgovina, CD izdanje, 2012.
14. Petrović, D., et al., *Menadžment - savremeni koncepti i primena*. 2011, Beograd: Fakultet organizacionih nauka.
15. Dulanović, Ž. and O. Jaško, *Organizaciona struktura i promene*. 2007, Beograd: Fakultet organizacionih nauka.
16. Murthy, C.S.V., *Change Management*. 2007, Mumbai, IND: Global Media.
17. Zakić, N., *Inovacije i menadžment poslovnih procesa*. 2009, Beograd: Zadužbina Andrejević.
18. Prywes, Y., *Organization History (OHx) - Making the Construct Explicit in Organization Change Literature*. OD practitioner, 2011. 43(2): p. 40-45.
19. By, R.T., *Organisational change management: A critical review*. Journal of Change Management, 2005. 5(4): p. 369-380.

SAVREMENI PRISTUPI STRATEGIJSKOM MENADŽMENTU

MODERN APPROCHES TO STRATEGIC MANAGEMENT

Pavle Brzaković¹⁸¹
Dina Lazarević¹⁸²
Aleksandra Kuprešanin¹⁸³

Sadržaj: *U poslednjim decenijama XX veka dolazi do novih menadžment izazova. Kompanije se nalaze usred revolucionarnih promena. Konkurencija industrijskog doba ustupa mesto konkurenciji informatičkog doba. U toku industrijskog doba, od 1850. do 1975, kompanije su uspevale na osnovu toga koliko su uspešno mogle iskoristiti efekte ekonomije obima i širine, i od sposobnosti sticanja fizičkih resursa za obavljanje efikasne masovne proizvodnje standardnih proizvoda.*

Danas je sve to drastično drugačije. Glavno pitanje koje se sada postavlja u okviru strategijskog menadžmenta je na koji način se kompanije međusobno takmiče i kako zadobijaju i održavaju konkurentsku prednost. Odnosno, zašto neke firme nadmaše druge i vremenom utvrde svoju prednost na tržištu. Odgovor na ovo pitanje nalazi se u vrsti strategije koja se primenjuje, kako u okviru preduzeća u celini, tako i u okviru poslovnih jedinica.

U ovom radu ćemo se baviti vrstama poslova kojima jedna korporacija treba da se bavi da bi bila konkurentna, kao i kako treba upravljati svim tim poslovima tako da oni stvore „sinergiju“. Sa razvojem i menjanjem kapitalizma i tržište se promenilo, tako da su sada uspostavljeni novi zahtevi kojima menadžment mora odgovoriti da bi kompanija bila konkurentna na tržištu.

Na osnovu određenih primera iz prakse možemo zaključiti koje vrste strategija su uspešnije i koje donose benefite za kompanije, a koje su manje uspešne i teže primenljive.

Strategija će se u budućnosti definisati pomoću samo tri reči: brzina, jednostavnost i samouverenost. Samo brza, jednostavna reakcija i samouvereno delovanje moći će da vodi preduzeće napred. Možemo videti koliko je potrebno biti revolucionarno spreman za praćenje trendova i donošenja brzih strategijskih odluka. Od tih odluka će zavisiti budućnost kompanije, ali i buduće menjanje tržišta i revolucija u strategijskom menadžmentu.

Ključne reči: *strategijski menadžment, nove strategije, revolucija u strategijskom menadžmentu*

Abstract: *In the last decades of the twentieth century we have new management challenges. The companies are in the midst of revolutionary changes. Industrial competition is replaced by the competition of the new informatic age. During the industrial era, from 1850. to 1975, companies have prospered based on how much they could take advantage of the effects of economies of scale and breadth, and the ability of acquiring physical resources to perform effective mass production of standard motorways.*

Today everything is drastically different. The main question that now arises in the context of strategic management and the way in which companies compete against each other and how to acquire and maintain a competitive advantage. That is why some firms outperform others and eventually determine their market advantage. The answer to this question is in the type of

¹⁸¹ Univerzitet Privredna akademija u Novom Sadu, Fakultet za primenjenu menadžment, ekonomiju i finansije

¹⁸² Univerzitet Privredna akademija u Novom Sadu, Fakultet za primenjenu menadžment, ekonomiju i finansije

¹⁸³ Univerzitet Privredna akademija u Novom Sadu, Fakultet za primenjenu menadžment, ekonomiju i finansije

strategy that is applied, both within the whole enterprise, but also within the enterprise business units.

In this paperwork we will deal with the types of jobs that a corporation should do in order to be competitive, as well as how to manage all these tasks so that they create a "synergy". With the development and changes of capitalism, the market has changed, so now there are new requirements that management must respond to, so that company can be competitive in the market.

Based on specific practical examples, we can conclude what kind of strategies are successful and which can bring benefits to companies, and which are less successful and harder applicable.

The strategy will be defined in future using only three words: speed, simplicity and self-confidence. Just a quick, simple reaction and confident operation will be able to lead the company forward. We can see how much it takes to be a revolutionary ready to monitor trends and make quick strategic decisions. Company's future will depend on these strategies, but also the future changing market and the revolution in strategic management.

Key words: *strategic management, new strategies, the revolution in strategic management*

U poslednjim decenijama XX veka dolazi do novih menadžment izazova, kompanije se nalaze usred revolucionarnih promena. Konkurencija industrijskog doba ustupa mesto konkurenciji informatičkog doba. U toku industrijskog doba, od 1850. do 1975, kompanije su uspevale na osnovu toga koliko su uspešno mogle iskoristiti efekte ekonomije obima i širine i od sposobnosti sticanja fizičkih resursa za obavljanje efikasne masovne proizvodnje standardnih proizvoda.¹⁸⁴ Kako ističe profesor Igor Ansof¹⁸⁵, novi menadžment izazovi doprinose da su posledice trojake:

1. Povećavanje troškova vezanih za predviđanje i blagovremeno reagovanje na njih;
2. Potrebe za povećavanjem brzine reagovanja na promene;
3. Potrebe za fleksibilnim i blagovremenim reagovanjem na iznenađenja.

Kako bi organizacija uspela u takvim uslovima ona mora da nauči da upravlja promenama, da ume organizovano da napusti sve što radi ali i da stekne sposobnost da kreira novo. Prema Piteru Drakeru, sposobnost da organizacija kreira nešto novo, zahteva od organizacije da se u njenu strukturu ugrade tri systemske prakse:¹⁸⁶

1. Svaka organizacija zahteva stalno unapređenje svega što radi – kaizen – japanska poslovna filozofija. Kaizen reflektuje filozofiju života prema kojoj iz dana u dan treba da budemo sve bolji i bolji, u poslovnom svetu označava kontinuirano poboljšanje svih poslovnih funkcija – od proizvodnje do upravljanja.
2. Svaka organizacija treba da razrađuje nove primene iz sopstvenih uspeha,
3. Svaka organizacija mora da nauči da upravljanje inovacijama treba da se organizuje kao sistemski proces.

U sredini u kojoj preduzeće obavlja svoju delatnost, svoju poslovnu i širu društvenu misiju potrebno je i traži se od menadžera da budu transformacioni lideri odnosno da imaju sposobnost da kreiraju misiju, viziju, ciljeve i strategije organizacije i njihove implementacije, postižući pri

¹⁸⁴ Norton P. David, Kaplan S. Robert, „Urvnotežena tablica rezultata“, MATE d.o.o. Zagreb, 2010, str. 2.

¹⁸⁵ Ansoff H.I., McDonnell E.J., „Implanting Strategic Managment“ Prentice Hall, 1990

¹⁸⁶ Drucker P., „Post-capitalist Society“, Butterwoith Heinemann, 1995

tom veću opštu vrednost za potrošače i krupne transformacione zaokrete u kratkom roku. Primer takvih lidera su: IBM, GM, AT&T, i sl.¹⁸⁷

Promene koje imaju revolucionarni karakter i koje zahtevaju revolucionarne načine kreiranja strategija postaju sve više neophodne za organizacije koje žele da opstanu i da budu uspešne. Po Hamelu, u svakoj grani delatnosti mogu se identifikovati tri grupe preduzeća. U prvu grupu spadaju ona preduzeća koja diktiraju pravila u grani i takva preduzeća su izgradila granu, primeri takvih preduzeća su IBM, *Merril Lynch*, *Coca-Cola* itd. Preduzeća koja slede pravila dominantnih preduzeća odnosno koja slede preduzeća koja diktiraju pravila spadaju u drugu grupu, a treću grupu čine ona preduzeća koja se ne pridržavaju ustaljenih pravila i pokreću revolucionarne promene u grani, primeri takvih preduzeća su *IKEA*, *Swatch*, *Dell Computer* itd.¹⁸⁸

Glavno pitanje koje se postavlja u okviru strategijskog menadžmenta je na koji način se kompanije međusobno takmiče i kako zadobijaju i održavaju konkurentsku prednost. Odnosno, zašto neke firme nadmaše druge i vremenom utvrde svoju prednost na tržištu. Odgovor na ovo pitanje nalazi se u vrsti strategije koja se primenjuje kako u okviru preduzeća u celini, tako i u okviru poslovnih jedinica.

Po Porteru, postoji tri generičke strategije koje jedna kompanija može da koristi u savladavanju pet faktora i postizanju konkurentске prednosti. Svaka od njegovih strategija omogućava otkrivanje potencijala kojima firma može nadigrati rivale iz iste delatnosti. To su: strategija opšteg vođstva u troškovima, strategija diferencijacije i strategija fokusa.

Takođe, strategija na nivou korporacije uključuje dva međusobno povezana pitanja: kojim poslovima jedna korporacija treba da se bavi da bi bila konkurentna, kao i kako treba upravljati svim tim poslovima tako da oni stvore „sinergiju“.

Na osnovu određenih primera iz prakse možemo zaključiti koje vrste strategija su uspešnije i koje donose benefite za kompanije, a koje su manje uspešne i teže primenljive.

Pavle Brzaković

Rođen je 24.06.1989. godine u Banja Luci. Osnovnu i srednju školu završava u Zemunu, sa odličnim uspehom. Nakon završene srednje ekonomske škole „Nada Dimić“, 2008. godine upisuje Ekonomski fakultet, Univerziteta u Beogradu, smer računovodstvo i revizija i završava ga 2014. godine. Tokom studija aktivno učestuje u radu Studentskog parlamenta kao predsednik nadzornog odbora Studentske unije Ekonomskog fakulteta. Učestvovao u organizaciji konferencije studenata ekonomije na Zlatiboru 2012. i 2013. godine kao koordinator i vodič projekta. Master studije završio je 2015. godine na Fakultetu za primenjeni menadžment, ekonomiju i finansije, Univerzitet Privredna akademija u Novom Sadu, smer primenjena ekonomija i finansije. Učestvovao u organizaciji međunarodne naučno-stručne konferencije „Inovacije u funkciji privrede“ na Fakultetu za primenjeni menadžment, ekonomiju i finansije u decembru 2014. Od 2015. godine izabran u zvanje asistenta na Fakultetu za primenjeni menadžment, ekonomiju i finansije, nakon upisanih doktorskih studija iz oblasti menadžmenta



¹⁸⁷ Mašić B., Džunić M., Nešić S., „Savremena teorija menadžmenta – Škole i novi pristupi“, Data Status, Beograd, 2014, str. 182.

¹⁸⁸ Hamel G., „Strategy as Revolution“, Harvard Business Reviewa, July-August, 1996.

Koncept „strategija kao revolucija“ jeste novi menadžment pristup koji naglašava spremnost organizacije da prati i uvodi revolucionarne strategijske i organizacione promene. U današnjem savremenom poslovanju da bi se ostvarila održiva konkurentna prednost neophodno je konstantno, kontinuirano strategijsko inoviranje. Po ovom pristupu strategija ne predstavlja samo menadžerski pojam već predstavlja skup revolucionarnih ideja i inovacija koje će dovesti do ostvarenja prednosti u odnosu na tržišnu konkurenciju. Strategija kao revolucija podrazumeva i zahteva spremnost organizacije na velike i radikalne, revolucionarne promene. Budućnost će pripasti onim organizacijama koje budu u stanju da promene i inoviraju svoje strategije.

Gari Hamel, gostujući profesor strategijskog i internacionalnog menadžmenta na Poslovnoj Školi u Londonu i dobitnik prve nagrade McKinsey fondacije za najbolji rad, koji je objavljen u Harvard Business Review-u, 1996. godine pod naslovom „Strategija kao revolucija“, u radu navodi deset principa koji pomažu organizaciji da stvori svoj revolucionarni pristup za kreiranje strategije.

Princip 1 – Strategijsko planiranje nije strategija – Kod velikog broja preduzeća planiranje strategije se sprovodi kao ritual koji je vođen kalendarom, a ne kao istraživanje potencijala za revolucionarne promene u strategiji preduzeća. Strategija treba da predstavlja proces traganja, treba da bude okrenuta prema budućnosti, da vodi ka istraživanju i inovativnosti.

Princip 2 – Stvaranje strategije treba da bude subverzivno odnosno rušilačko – Menadžeri kao transformacioni lideri su rušitelji tradicionalnih vrednosti, njihov cilj je i treba da bude posvećenost novim idejama i stvaranju vrednosti.

Princip 3 – Oni koji usporavaju razvoj nalaze se na vrhu – I dalje u velikom broju kompanija zastupljen je tradicionalan način planiranja, on većinom i dalje opstaje zbog jer ima zaštitu kod starijih menadžera. Stariji menadžeri svoje odlučivanje zasnivaju na iskustvu, ali takvo iskustvo je vredno samo pod uslovom da će budućnost biti ista kao prošlost odnosno da neće biti promena i potreba za inovacijama u strategiji preduzeća. Ali informatičkom dobu to i nije slučaj, promene se tako brzo dešavaju da iskustvo postaje nevažno. Kreativnost, imaginacija, inovativnost postaju neophodni za uspešno vođenje i kreiranje promena.

Princip 4 – Revolucionari su zastupljeni u svakoj kompaniji – Kao što smo već napomenuli revolucionari se u velikom broju kompanija ne nalaze u samom vrhu ali i u svakoj kompaniji ima i najčešće su na nižim nivoima menadžmenta. Problem u ovakvim preduzećima može predstavljati što se revolucionarne ideje i inovacije najverovatnije neće ni čuti a ni realizovati jer neće stići do top menadžmenta.

Princip 5 – Promena nije problem, angažovanje jeste – Po Hamelu da bi angažovali i pokrenuli revolucionarne menadžere na sprovođenje promena, potrebno ih je angažovati u procesu dijaloga u budućnosti.

Princip 6 – Pravljenje strategije mora biti demokratsko – U ovom slučaju demokratija treba da predstavlja pravo da se utiče na mišljenje i akciju. Nemoguće je predvideti gde se tačno revolucionarima može javiti ideja, zbog toga je potrebno da strategija uz pomoć procesa komuniciranja obezbedi da se svim zaposlenima u preduzeću saopšte strateški ciljevi i pokazatelji. Izazovi savremenih preduzeća ukazali su na značaj dijaloga u procesu komunikacije.¹⁸⁹ Naglašava se da komunikacija nije efikasna ukoliko je jednosmerna, već se

¹⁸⁹ Pešelj B., „Merenje performansi preduzeća – Tradicionalni i savremeni sistemi primena“, Univerzitet u Beogradu, Ekonomski fakultet, Centar za izdavačku delatnost, 2016., str. 166.

insistiraju na procesu koji ima za cilj da se mišljenja razmene, da se postigne saglasnost i na taj način da se zaposleni motivišu da daju sve od sebe da se dogovoreni ciljevi i postignu.

Princip 7 – Bilo ko može biti aktivista strategije - Menadžeri kao transformacioni lideri se češće nalaze na nižim hijerarhijskim nivoima, također i obični zaposleni mogu biti revolucionari odnosno pokretači inovacija, pri čemu njihov cilj nije rušiteljski, ne treba da budu anarhisti već da prave reforme i promene.

Princip 8 – Bez posvećenosti nema revolucije – Nemoguće je ljude učiniti inteligentnijim, ali im možete pomoći da gledaju novim očima. Da bi zaposleni otkrio mogućnosti novog informatičkog doba on mora na svet da gleda novim očima. Posvećenost i mašta treba da određuju strategijsku sposobnost organizacije.

Princip 9 - Pristupi kreiranju strategije „od vrha na dole“ (top-down) i „od dna prema gore“ (bottom-up) nisu alternativni – Prilikom kreiranja strategije treba uključiti oba pristupa. Po Tomu Pitersu, strategijsko planiranje potrebno je postaviti isključivo po pristupi *bottom-up*, tako da većina plana treba da sadrži aktivnosti koje su posvećene razvijanju stručnih znanja i veština a manji broj sadržine plana da bude okrenut prema predviđanju budućnosti.

Princip 10 – Ne možete videti kraj od početka – Sam proces stvaranja strategije obuhvata široku unakrsnu analizu i gde je potrebno ohrabriti zaposlene da bežeći od industrijske konvencije, skoro uvek odnosno u velikom broju slučajeva postižu iznenađujuće rezultate.

Potrebno je uključiti nove ljude u proces stvaranja strategije, ohrabriti ih za nove ideje, započeti dijalog na svim nivoima organizacije – to su izazovi za vrh preduzeća koje želi i koje veruje da strategija predstavlja neprekidnu revoluciju. Po Džeku Velču, predsedniku Dženeral Elektrika, strategija će se u budućnosti definisati pomoću samo tri reči: brzina, jednostavnost i samouverenost. Samo brza, jednostavna reakcija i samouvereno delovanje moći će da vodi preduzeće napred. Možemo videti koliko je potrebno biti revolucionarno spreman na praćenje trendova i donošenja brzih strategijskih odluka.

Poslovno okruženje u kome danas posluju korporacije se drastično razlikuje od nekadašnjeg u tom smislu danas imamo tri glavna pokretača promena: informacionu revoluciju, tehnologiju i globalizaciju¹⁹⁰ Ti faktori su sami po sebi dinamični i dovoljno je teško pratiti ih pojedinačno, a kamoli u njihovom međusobnom preplitanju. Generalne implikacije do kojih dovode su: konstantne promene koje je neophodno pratiti, smanjena potreba za fizičkom imovinom, prevazilaženje prostornih i vremenskih ograničenja¹⁹¹ i izloženost rizicima. Zbog toga menadžment organizacije koja želi da bude konkurentna na tržištu mora da bude spreman da prihvati novonastale promene, da jača kreativnost i pomaže inovacije, kao i da bude na svetskom nivou u svakom mogućem smislu. Zbog toga nam je izuzetno važan strategijski menadžment koji je po svojoj definiciji „koncept koji uključuje kako strategijsko planiranje tako i strategijsku akciju u situaciji kada se sredina brzo menja i rastu njeni otpori“. Uz pomoć strategijskog menadžmenta smanjujemo otpor tim promenama i smanjujemo jaz između potencijala preduzeća i zahteva sredine.

Da bismo mogli odgovoriti izazovima menadžmenta, moramo zamisliti menadžment budućnosti, odnosno, kako će on hipotetički da izgleda. Preduzeća koja imaju konkurentsku prednost su ona koja brzo preduzimaju agresivne akcije, a ne samo pasivno sagledavaju nove

¹⁹⁰ Kolter M., „Strategijski menadžment na delu“, Data Status, 2010, 49. str.

¹⁹¹ Milisavljević M., „Strategijski menadžment: analiza, izbor, promena“, CID Ekonomski fakultet, 2012, 30. str.

tržišne potrebe ili potencijalne nove tehnologije.¹⁹² Konkurentna prednost je, suštinski, ono što odvaja jedno preduzeće od svih drugih i pomaže mu da se dalje pozicionira. Dakle, za buduće poslovanje kompanija biće od suštinske važnosti da prate moderne trendove, vode računa o novim tehnologijama, ali i da budu originalni i da se po svom delovanju razlikuju od drugih. Ono što će jednu kompaniju staviti ispred svih ostalih jeste baš ta kreativnost u poslovanju i konstantna sposobnost menjanja i prilagođavanja tržištu. Od tih odluka će zavisiti budućnost kompanije i budućnost poslovanja na tržištu uopšte.

LITERATURA:

- Norton P. David, Kaplan S. Robert, „Uravnotežena tablica rezultata“, MATE d.o.o. Zagreb, 2010.
- Ansoff H.I., McDonnell E.J., „Implanting Strategic Management“ Prentice Hall, 1990.
- Drucker P., „Post-capitalist Society“, Butterwoith Heinemann, 1995.
- Mašić B., Džunić M., Nešić S., „Savremena teorija menadžmenta – Škole i novi pristupi“, Data Status, Beograd, 2014.
- Hamel G., „Strategy as Revolution“, Harvard Business Reviewa, July-August, 1996.
- Pešelj B., „Merenje performansi preduzeća – Tradicionalni i savremeni sistemi primena“, Univerzitet u Beogradu, Ekonomski fakultet, Centar za izdavačku delatnost, 2016.
- Kolter M., „Strategijski menadžment na delu“, Data Status, 2010.
- Milisavljević M., „Strategijski menadžment: analiza, izbor, promena“, CID Ekonomski fakultet, 2012, 30. str.

¹⁹² Milisavljević M., „Strategijski menadžment: analiza, izbor, promena“, CID Ekonomski fakultet, 2012, 30. str.

OPREDELJUJUĆE KARAKTERISTIKE USPEŠNIH MENADŽERA

DECISIVE CHARACTERISTICS OF SUCCESSFUL MANAGERS

Marija Janošik¹⁹³
Aleksandar Brzaković¹⁹⁴
Željko Ondrik¹⁹⁵

Sadržaj: *Savremeno poslovanje danas se ne može zamisliti bez menadžera koji vode organizaciju ka poslovnim ciljevima. Kroz menadžerske funkcije planiranja, organizovanja, vođenja i kontrole, menadžeri pomoću svojih znanja i veština upravljaju materijalnim i nematerijalnim resursima organizacije. Često se vodi polemika koje su to veštine koje opredeljuju uspešnog menadžera. U radu je sprovedeno istraživanje u tri organizacije na uzorku od 125 ispitanika. Cilj je bio da se utvrdi značaj obrazovanja, iskustvo, praksa, komunikacija i način odlučivanja menadžmenta kao karakteristike uspešnih menadžera.*

Ključne reči: *menadžeri, upravljanje, menadžerske karakteristike*

Abstract: *Modern business nowadays cannot be imagined without managers leading the organization toward business goals. Through managerial functions of planning, organizing, leading and controlling, managers use their knowledge and skills to manage material and nonmaterial resources of an organization. Very often we are witnesses of a debate on which skills decide a good manager. In this paper is presented research in three organizations on a sample of 125 respondents. The goal was to determinate the importance of the education, experience, practice, communication and making decision method for successful managers.*

Key words: *managers, management, characteristics of managers*

1. UVOD

Svaka organizacija u svojoj organizacionoj strukturi treba da ima organizacionu jedinicu, ili instancu koja se bavi menadžmentom. Menadžeri specijalizovani za različite oblasti poslovanja postali su najtraženiji kadrovi, a obrazovanjem menadžer putem različitih kurseva i seminara, kao i u okviru visokih škola i fakulteta, doživljava pravu ekspanziju. Menadžeri imaju za cilj ostvarivanje poslovnog uspeha organizacije, ali isto tako oni moraju imati etičnost koja se oslikava u doprinosima široj društvenoj zajednici [1].

Bitna obeležja menadžmenta su [2]: rad s ljudima i pomoću njih osigurava da se ciljevi organizacije ostvare kolektivnom akcijom nosilaca pojedinačnih zadataka, ostvarivanje ciljeva organizacije koji se ogledaju u ispunjavanju svrhe i misije, težnja ka balansu između efikasnosti i efektivnosti, relativno ograničeni resursi i promenljivi uslovi poslovanja.

¹⁹³ Fakultet za primenjeni menadžment ekonomiju i finansije, Jevrejska 24, Beograd, Srbija

¹⁹⁴ Fakultet za primenjeni menadžment ekonomiju i finansije, Jevrejska 24, Beograd, Srbija

¹⁹⁵ Fakultet za primenjeni menadžment ekonomiju i finansije, Jevrejska 24, Beograd, Srbija

2. POJMOVNO DEFINISANJE MANADŽMENTA

Menadžment se najjednostavnije može definisati kao ono što menadžeri rade. Detaljnije objašnjenje je da je menadžment koordinisanje aktivnosti vezanih za posao, tako da se one obave efikasno i efektivno s ljudima i uz pomoć drugih ljudi. Efikasnost se odnosi na izvlačenje maksimuma uz minimalna ulaganja, a za efektivnost se kaže da je do kada se rade prave stvari, tj. one aktivnosti vezane za posao koje pomažu organizaciji da postigne svoje ciljeve [3]. Menadžment se u stručnoj literaturi posmatra raznoliko kao društveni fenomen, veština i sposobnost, naučna disciplina, umetnost, profesija i sl. [4]. Alibabić [5] ističe da je menadžment „funkcija svake svesne društvene aktivnosti, značajne za društvo ali i za pojedinca, počev od aktivnosti vođenja jedne države, preko vođenja kompanije, preduzeća, društvene organizacije i institucije, pa do individualne aktivnosti, npr. aktivnosti samostalnog učenja”.

U nekim definicijama menadžmenta [6], posebno se apostrofira značaj znanja, pa se u tom smislu ističe da menadžment predstavlja pružanje znanja u cilju otkrivanja kako se ono najbolje može primeniti da bi se dobili rezultati. Menadžeri nisu eksperti zaduženi za tehnologiju, već stručnjaci za upravljanje u pravcu ostvarivanja ciljeva. Njihov zadatak je najčešće u obavljanju sledećih značajnih funkcija [7]: određivanje ciljeva, realizovanje ciljeva, organizovanje aktivnosti, zarad ostvarenja ciljeva, raspored aktivnosti, delegiranje ovlašćenja i određivanje raspona rukovođenja, izbor i imenovanje kadrova, stimulisanje i sankcionisanje rada ljudi i razvoj organizacije.

Menadžeri su i jedan od najskupljih resursa. Pri tome, ne misli se samo na plate menadžera, već i na teškoće koje postoje u kreiranju efikasnih menadžerskih timova, njihova znanja i veštine koje stiču tokom vremena. Pored toga, obrazovanje menadžera je kompleksan i dugotrajan posao, koji treba da se u praksi iskoristi u što većem obimu. Na organizacionom nivou ciljevi menadžmenta su da upravljaju ljudskim resursima, a što se najčešće vezuje za povećanje prosečne produktivnosti, unapređenje kvaliteta radnih uslova u organizaciji, opstanak na tržištu kroz stvaranje konkurentne prednosti i fleksibilnosti, rast i razvoj organizacije i profitabilnost poslovanja [8].

Menadžer po definiciji je neko ko radi sa ljudima i uz pomoć drugih ljudi kordinira njihov rad da bi postigao organizacione ciljeve. Pored pomoći drugima da lakše dostignu zadate ciljeve i

Marija Janošik

Rođena je 25.07.1992. godine u Beogradu. Osnovnu i srednju školu završila je u Beogradu, sa odličnim uspehom. Nakon srednje škole 2011. godine upisuje Beogradsku poslovnu školu, Visoku školu strukovnih studija u Beogradu, smer menadžment, i stiče zvanje STRUKOVNI MENADŽER..



2014. godine upisuje Fakultet za primenjeni menadžment ekonomiju i finansije u Beogradu, Univerzitet Privredna akademija u Novom Sadu, operativno-primenjeni menadžment, i stiče zvanje i MENADŽER.

2015. godine nakon toga nastavlja master studije na Fakultetu za primenjeni menadžment, ekonomiju i finansije, Univerzitet Privredna akademija u Novom Sadu na smeru plansko - procesni menadžment, modul Primenjeni menadžment gde 2016. godine stiče zvanje MASTER MENADŽER, modul primenjeni menadžment.

Obavljala je stručnu praksu u JKP „Beogradske elektrane“ u službi za informisanje i komunikaciju.

Učestvovala u radu studentskog parlamenta, promociji fakulteta i sajmu obrazovanja.

Planira nastavak akademskog obrazovanja u oblasti menadžmenta.

što bolje urade svoj posao, ovo može i da podrazumeva koordinisanje različitih grupa iz različitih sektora ili ljudi koji su van organizacije. Postoje različiti nivoi menadžera. Menadžeri prve linije su menadžeri najnižeg nivoa koji su direktno ili indirektno uključeni u poslovni proces organizacije. Menadžeri srednjeg nivoa uključuju sve menadžere svih nivoa između najnižeg i najviših nivoa u organizaciji. Najviši nivo predstavljaju top menadžeri koji donose odluke od značaja za celu organizaciju. Ovakva organizacija pripada tradicionalnom tipu piramidalne organizacije [9].

Menadžer je kompetentno lice za upravljanje i rukovođenje poslovnim sistemom. Menadžer predstavlja „mozak“ modernog poslovanja u svakom poslu i njegov zadatak je da kada se utvrde ciljevi poslovanja, omogući optimalno postizanje tih ciljeva. Zbog toga menadžer mora da bude izuzetan poznavalac mogućnosti i načina kombinovanja činjenica i principa radi obezbeđenja čvrstih osnova za izbor alternativnih pravaca. Menadžer je planer, organizator, rukovodilac i kontrolor [10].

Da bi izvršavali svoje dužnosti i aktivnosti koje su povezane sa njihovom funkcijom, menadžerima su potrebne i određene veštine. Veštine koje menadžer treba da poseduje mogu se grupisati u tri osnovne grupe [11]: tehničke veštine, ljudske veštine i konceptualne veštine.

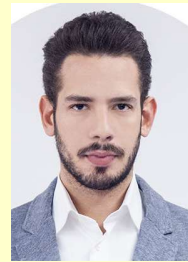
Funkcije u nekoj organizaciji mogu se definisati kao skup povezanih poslova kojima se na najsvrsishodniji način obavlja zadatak organizacije (pri tom poslovi ne moraju uvek biti srodni ali s druge strane moraju biti logično povezani) [12]. Menadžeri obavljaju menadžerske funkcije planiranja, organizovanja, vođenja i kontrolisanja, dok menadžmet važi za bilo koju vrstu organizacije i za sve organizacione nivoe [13]. Menadžment kao proces sastoji se iz četiri funkcije koje su povezane i koje čine suštinu poslovanja i rada menadžera.

3. FUNKCIJE MENADŽMENTA

Planiranje predstavlja prvi korak svake menadžerske aktivnosti, to je pogled u budućnost i priprema za događaje koje ona donosi. Uz pomoć planiranja utvrđuju se ciljevi preduzeća i načini na koje će se oni realizovati. Sastoji se u konkretizaciji željenog stanja i definisanja odgovarajućih mera i resursa pomoću kojih se željeno stanje može ostvariti. Funkciju planiranja u preduzeću realizuju menadžeri na svim nivoima. Sveobuhvatne analize raspoloživih podataka omogućuju stvaranje preciznijih planova i u mnogome olakšava donošenje odluka kojima se realizuju postavljeni ciljevi. Neophodno je da kadrovi poseduju adekvatno znanje, sposobnosti,

Aleksandar Brzaković

Rođen je 15.05.1988. u Beogradu. Osnovnu i srednu školu završava u Beogradu sa odličnim uspehom. Nakon završene srednje škole 2007. godine upisuje Metropolitan Univerzitet u Beogradu, Fakultet digitalnih umetnosti, smer grafički dizajn- dizajn štampanih medija i stiče zvanje DIZAJNER- GRAFIČKI DIZAJN ŠTAMPANIH MEDIJA.



2013. godine nastavlja master studije na Metropolitan Univerzitet u Beogradu, Fakultet digitalnih umetnosti, smer: dizajn novih medija i stiče zvanje MASTER DIZAJNER-DIZAJN NOVIH MEDIJA.

2014. godine je izabran u zvanje asistenta na Fakultetu za primenjeni menadžment, ekonomiju i finansije u Beogradu.

Trenutno je na doktorskim studijama na Fakultetu za primenjeni menadžment, ekonomiju i finansije u Beogradu, smer integralno-razvojni menadžment.

Profesionalno se bavi brend marketingom

motivaciju, ličnu organizovanost, da poštuju kodeks kompanije i da se prilagode zacrtanim ciljevima i zahtevima tržišta [14].

Organizovanje je funkcija menadžmenta u okviru koje se preduzimaju akcije koje se odnose na konkretnu podelu zadataka izvršiocima u cilju što uspešnijeg rešavanja postavljenih problema.

Organizacija je postavljanje osnove procesa. Ona obuhvata osnivanje, razvoj i održavanje strukture ili modela radnog odnosa ljudi u jednom preduzeću. Ona se nastavlja kontinualno kako zahtevaju promene u događajima, ličnostima i okolnostima. To znači da je organizacija dinamična. Rezultirajuća struktura je statička - tj. ona reflektuje organizaciju samo u jednom datom momentu.

Organizacija podrazumeva dodeljivanje dužnosti ljudima tako da se dobije korist usled fiksiranja odgovornosti i specijalizacije putem podele rada. Organizacija je osnova za integraciju i koordinaciju najuticajnijih aktivnosti svakog dela preduzeća, tako da se ispravni odnosi uspostavljaju i održavaju između različitih radnih jedinica i tako da ukupan napor svih ljudi u preduzeću doprinese ostvarenju ciljeva preduzeća.

Veoma značajno za svaku organizaciju je da imaju uspešnog lidera koji će pravilnom strategijom upravljanja zaposlenih ostvariti nadprosečne rezultate. Danas postoji nepodeljeno mišljenje o značaju i ulozi liderstva za razvoj svake čovekove delatnosti i ljudskog društva u celini. Liderstvo i talenti su formula uspeha, zato se fenomenu liderstva posvećuje velika pažnja u teoriji, kao i u praksi. Pokretačku snagu koja je osnov promena i razvoja u svakom preduzeću predstavlja upravo liderstvo. Snaga liderstva proizilazi iz vizije i sposobnosti uticaja, odnosno pokretačke energije koja podstiče posvećenost ljudi u savladavanju prepreka na putu u budućnost.

Definicija vođstva ima nekoliko bitnih elementa.

- Prvo, vođstvo postoji ukoliko postoje podređeni, odnosno ljudi koji slede vođu. Svojom spremnošću da prihvate direktne lidere, članovi grupe daju legitimitet vođe, odnosno, čine proces vođenja mogućim.
- Drugo, vođenje podrazumeva raspodelu moći između vođe i članova grupe. Mada vođa ima autoritet izdavanja direktiva u vezi sa aktivnostima članova grupe, uticaj direktiva na članove grupe je različit.
- Treće, pored legitimne moći izdavanja direktiva, vođa može i na druge načine da ostavi utisak na prethodne [15].

Željko Ondrik

Rođen je 24.09.1993 u Pančevu. Osnovnu i srednju školu završio je u Pančevu, sa odličnim uspehom. Nakon srednje škole, 2012 godine upisuje Beogradsku poslovnu školu, Visoku školu strukovnih studija u Beogradu, smer ekonomija, računovodstvo i finansije. 2015. godine upisuje Fakultet za primenjeni menadžment ekonomiju i finansije u Beogradu, Univerzitet privredna akademija u Novom Sadu, smer primenjena ekonomija i finansije i stiče zvanje EKONOMISTA. Nakon toga nastavlja master studije na Fakultetu za primenjeni menadžment ekonomiju i finansije, Univerziteta privredne akademije u Novom sadu, na smeru primenjena ekonomija i finansije i stiče zvanje DIPLOMIRANI EKONOMISTA. Učestvovao je u radu studentskog parlamenta, promociji fakulteta i sajmu obrazovanja. Planira nastavak akademskog obrazovanja u oblasti menadžmenta i ekonomije.



Kontrola je skup aktivnosti koje se redovno odvijaju u svakom organizacionom sistemu, i pored stalne potrebe za kontrolom i kontrolisanjem možemo reći da se javljaju sledeći oblici kontrole: preventivna kontrola, tekuća kontrola, naknadna kontrola.

Preventivna kontrola je onaj oblik kontrole koji ima za cilj da spreči eventualne poremećaje u procesu poslovanja.

Tekuća kontrola je ona kontrola koja se vrši u procesu odvijanja poslovnih aktivnosti i ona ima za cilj da omogući realizaciju planiranih aktivnosti prema određenim planskim veličinama.

Naknadna kontrola se vrši nakon obavljenih aktivnosti i ona ima za cilj da utvrdi određene nesaglasnosti između ostvarenih i planiranih veličina kao i mogućnost njihovog usklađivanja.

4. METODOLOGIJA ISTAŽIVANJA

Istraživanje predstavlja studiju preseka, empirijskog karaktera. U posmatranom uzorku bilo je 125 zaposlenih, od čega je 53% ispitanika koji su fakultetskog obrazovanja, 29,6% ima završenu srednju školu, 9,6% je završilo višu školu, dok je 7,2% završilo master ili doktorske studije. Najveći procenat ispitanika (37,6%) ima od 21 do 30 godina radnog staža, 36,0% ispitanika ima od 11 do 20 godina radnog staža, 13,6% ispitanika ima od 4 do 10 godina radnog staža, do 3 godine radnog staža ima 4% ispitanika, dok preko 30 godina radnog staža ima 8,8% ispitanika. Najveći procenat ispitanika 37,6% je od 36 do 45 godina starosti, 35,2% ispitanika je od 46 do 55 godina starosti, 13,6% je od 26 do 35 godina starosti, najmanje je onih koji imaju do 25 godina (1,6%), dok preko 55 godina ima 12% ispitanika, što je predstavljeno tabelom 1.

1. NIVO OBRAZOVANJA	2. APSOLUTNE FREKVENCije	3. RELATIVNE FREKVENCije
Srednja škola	37	29.6
Viša škola	12	9.6
Visoka škola (fakultet)	67	53.6
Master ili doktorske studije	9	7.2
4. GODINE RADNOG STAŽA	5. APSOLUTNE FREKVENCije	6. RELATIVNE FREKVENCije
Do 3 godine	5	4.0
od 4 do 10 godina	17	13.6
od 11 do 20 godina	45	36.0
od 21 do 30 godina	47	37.6
Preko 30 godina	11	8.8
7. GODINE STAROSTI	8. APSOLUTNE FREKVENCije	9. RELATIVNE FREKVENCije
Do 25	2	1.6
Od 26 do 35	17	13.6
Od 36 do 45	47	37.6
Od 46 do 55	44	35.2
Preko 55	15	12.0

Tabela 1. Opis uzorka
Izvor: Autori

5. REZULTATI ISTRAŽIVANJA

Od ispitanika se tražilo da ocene karakteristike upešnih menadžera ocenama od 1 do 5 (1 najmanja ocena, 5 najviša ocena). U posmatranom uzorku ispitanici su smatrali da je najvažnije postojanje dobre komunikacije i saradnje između nadređenih i podređenih uslov uspeha u poslovanju (srednja vrednost ocene 4,62), zatim iskustvo i praksa (srednja vrednost ocene 4,43), uključivanje zaposlenih na nižim nivoima organizacije u donošenju odluka koje omogućava kvalitetnije odlučivanje (srednja vrednost ocene 3,74), na sledećem mestu je obrazovanje kao karakteristika potreban dobrom menadžeru (srednja vrednost ocene 3,59). Najmanjom ocenom je ocenjena karakteristika da menadžeri predstavljaju autoritete koji mogu samostalno da upravljaju preduzećem na osnovu svog znanja i iskustva (srednja vrednost ocene 2,94). Srednje vrednosti ocena predstavljene su tabelom 2.

POSMATRANE VARIJABLE	SREDNJA VREDNOST
Za dobrog menadžera najbitnije je obrazovanje	3,59
Za dobrog menadžera najbitnije je iskustvo i praksa	4.43
Značaj dobre komunikacije i saradnje između nadređenih i podređenih u preduzećima uslov je uspeha u poslovanju	4.62
Značaj uključivanja zaposlenih na nižim nivoima organizacije u donošenju odluka omogućava kvalitetnije odlučivanje	3.74
Menadžeri su autoriteti koji mogu da samostalno upravljaju preduzećem na osnovu svog znanja i iskustva	2.94

Tabela 2. Sednja vrednost ocena karakteristika koje su bitne za dobrog menadžera
Izvor: Autori

Za razliku u ocenama ispitanika različitog obrazovanja, dužine radnog staža i starosti korišćen je X^2 (Hi-kvadrat) test uz značajnost razlike 0,05 (postoji statistički značajna razlika za vrednosti $Sig \leq 0,05$).

Rezultati pokazuju da starost ispitanika ne utiče značajno na razlike u ocenama karakteristika dobrog menadžera. Vidi se za obrazovanje da je $Sig=0,494 > 0,05$, za iskustvo i praksu $Sig=0,486 > 0,05$, za značaj dobre komunikacije i saradnje između nadređenih i podređenih $Sig=0,542 > 0,05$, za uključivanje zaposlenih na nižim nivoima organizacije u donošenje odluka $Sig=0,077 > 0,05$ i da su menadžeri autoriteti koji mogu da samostalno upravljaju preduzećem na osnovu svog znanja i iskustva $Sig=658 > 0,05$. Zaključuje se da starost ispitanika ne utiče značajno na ocene karakteristika dobrog menadžera, što je predstavljeno tabelom 3.

STAROST ISPITANIKA	Za dobrog menadžera najbitnije je obrazovanje		
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	15.420(a)	16	.494
Likelihood Ratio	19.941	16	.223
Linear-by-Linear Association	2.865	1	.091
N of Valid Cases	125		

	Za dobrog menadžera najbitnije je iskustvo i praksa		
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	11.508(a)	12	.486
Likelihood Ratio	11.336	12	.500
Linear-by-Linear Association	.166	1	.683
N of Valid Cases	125		
	Značaj dobre komunikacije i saradnje između nadređenih i podređenih u preduzećima uslov je uspeha u poslovanju		
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	6.951(a)	8	.542
Likelihood Ratio	8.569	8	.380
Linear-by-Linear Association	.020	1	.889
N of Valid Cases	125		
	Značaj uključivanja zaposlenih na nižim nivoima organizacije u donošenju odluka omogućava kvalitetnije odlučivanje		
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	24.605(a)	16	.077
Likelihood Ratio	27.970	16	.032
Linear-by-Linear Association	.292	1	.589
N of Valid Cases	125		
	Menadžeri su autoriteti koji mogu da samostalno upravljaju preduzećem na osnovu svog znanja i iskustva		
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	13.195(a)	16	.658
Likelihood Ratio	13.613	16	.628
Linear-by-Linear Association	1.314	1	.252
N of Valid Cases	125		

Tabela 3. Razlike u ocenama ispitanika različite starosti na ocena karakteristika uspešnog menadžera
Izvor: Autori

Razlike u ocenama ispitanika različitog nivoa obrazovanja pokazuju da postoji značajna razlika u ocenama značaja obrazovanja kao karakteristika uspešnog menadžera ($Sig=0,002<0,05$), razlike u ocenama iskustva i znanja se ne razlikuju kod ispitanika različitog obrazovanja ($Sig=0,065>0,05$), razlikuje se značaj dobre komunikacije i saradnje između nadređenih i podređenih kod ispitanika različitog nivoa obrazovanja ($Sig=0,023<0,05$), značaj uključivanja zaposlenih na nižim nivoima organizacije u donošenje odluka ne razlikuje se kod ispitanika različitog nivoa obrazovanja ($Sig=494>0,05$), menadžeri su autoriteti koji mogu da samostalno upravljaju preduzećem na osnovu svog znanja i iskustva ne razlikuje se kod ispitanika različitog nivoa obrazovanja ($Sig=184>0,05$). Zaključuje se da nivo obrazovanja značajno utiče na ocene obrazovanja i značaja dobre komunikacije između nadređenih i podređenih kao karakteristike koje određuju uspešnog menadžera, što je predstavljeno tabelom 4.

NIVO OBRAZOVANJA	Za dobrog menadžera najbitnije je obrazovanje		
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	31.271(a)	12	.002*
Likelihood Ratio	38.352	12	.000
Linear-by-Linear Association	8.582	1	.003
N of Valid Cases	125		
	Za dobrog menadžera najbitnije je iskustvo i praksa		
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	16.081(a)	9	.065
Likelihood Ratio	12.335	9	.195
Linear-by-Linear Association	1.327	1	.249
N of Valid Cases	125		
	Značaj dobre komunikacije i saradnje između nadređenih i podređenih u preduzećima uslov je uspeha u poslovanju		
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	14.707(a)	6	.023*
Likelihood Ratio	15.845	6	.015
Linear-by-Linear Association	.506	1	.477
N of Valid Cases	125		
	Značaj uključivanja zaposlenih na nižim nivoima organizacije u donošenju odluka omogućava kvalitetnije odlučivanje		
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	11.414(a)	12	.494
Likelihood Ratio	11.854	12	.458
Linear-by-Linear Association	1.529	1	.216
N of Valid Cases	125		
	Menadžeri su autoriteti koji mogu da samostalno upravljaju preduzećem na osnovu svog znanja i iskustva		
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	16.156(a)	12	.184
Likelihood Ratio	17.676	12	.126
Linear-by-Linear Association	3.494	1	.062
N of Valid Cases	125		

Tabela 4. Razlike u ocenama ispitanika različitog nivoa obrazovanja u ocenama karakteristika dobrog menadžera

Izvor: Autori

Rezultati pokazuju da dužina poslovanja ne utiče značajno na razlike u ocenama karakteristika dobrog menadžera. Vidi se za obrazovanje da je $Sig=0,244>0,05$, za iskustvo i praksu $Sig=0,075>0,05$, za značaj dobre komunikacije i saradnje između nadređenih i podređenih $Sig=0,706>0,05$, za uključivanje zaposlenih na nižim nivoima organizacije u donošenje odluka $Sig=0,648>0,05$ i da su menadžeri autoriteti koji mogu da samostalno upravljaju preduzećem na osnovu svog znanja i iskustva $Sig=0,607>0,05$. Zaključuje se da dužina radnog staža

ispitanika ne utiče značajno na ocene karakteristika dobrog menadžera, što je predstavljeno tabelom 5.

DUŽINA RADNOG STAŽA	Za dobrog menadžera najbitnije je obrazovanje		
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	19.484(a)	16	.244
Likelihood Ratio	19.992	16	.221
Linear-by-Linear Association	7.324	1	.007
N of Valid Cases	125		
	Za dobrog menadžera najbitnije je iskustvo i praksa		
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	19.580(a)	12	.075
Likelihood Ratio	20.958	12	.051
Linear-by-Linear Association	.014	1	.907
N of Valid Cases	125		
	Značaj dobre komunikacije i saradnje između nadređenih i podređenih u preduzećima uslov je uspeha u poslovanju		
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	5.469(a)	8	.706
Likelihood Ratio	7.471	8	.487
Linear-by-Linear Association	.013	1	.908
N of Valid Cases	125		
	Značaj uključivanja zaposlenih na nižim nivoima organizacije u donošenju odluka omogućava kvalitetnije odlučivanje		
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	13.333(a)	16	.648
Likelihood Ratio	14.837	16	.537
Linear-by-Linear Association	.486	1	.486
N of Valid Cases	125		
	Menadžeri su autoriteti koji mogu da samostalno upravljaju preduzećem na osnovu svog znanja i iskustva		
	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	13.891(a)	13.891(a)	.607
Likelihood Ratio	16.397	16.397	.426
Linear-by-Linear Association	.351	.351	.554
N of Valid Cases	125		

Tabela 5. Razlike u ocenama ispitanika različite dužine radnog staža na ocene karakteristika dobrog menadžera

Izvor: Autori

6. ZAKLJUČAK

Menadžment predstavlja osnovu uspešnog poslovanja organizacija. Uspešni menadžeri su oni koji planiraju, organizuju, vode i kontrolišu organizaciju u postizanju poslovnog uspeha. Ipak da bi menadžeri bili uspešni moraju da imaju i određene karakteristike koje razlikuju one uspešne i one manje uspešne. Sprovedeno istraživanje na uzorku pokazalo je da se najviše vrednuje značaj dobre komunikacije i saradnje između nadređenih i podređenih, zatim se najviše vrednuje iskustvo i praksa, pa uključivanje zaposlenih na nižim nivoima organizacije u donošenju odluka kako bi se kvalitetnije odlučivalo, sledi obrazovanje, a najmanje je vrednovan autoritet menadžera da samostalno upravljaju preduzećem na osnovu njihovog znanja i iskustva.

Rezultati su pokazali da starost ispitanika ne utiče na ocene, kao ni dužina radnog staža, dok nivo obrazovanja značajno utiče na razlike u ocenama značaja obrazovanja i dobre komunikacije i saradnje između podređenih i nadređenih.

Menadžerske karakteristike kao opredeljujuće za uspeh pored obrazovanja, iskustva i praxe zahtevaju dobru saradnju nadređenih i podređenih, kao i uključivanje zaposlenih u poslovanje. Menadžeri se s druge strane ne vide kao autoriteti, na osnovu znanja i iskustva, već se od njih traže i druge karakteristike kojima se razlikuju uspešni od onih manje uspešnih menadžera.

7. LITERATURA

- [1] Georgescu, S. (2013): The moral manager: Regaining etics for business, *Business Excellence and Management*, Vol. 3, No. 4, 24-29.
- [2] Dukić, D., Milivojević, T. (2011): Model menadžment konsaltinga za preduzetnike i vlasnike malih preduzeća, *Industrija*, Vol. 39, Br. 2, 336-355.
- [3] Robbins, S., Coutler, M. (2005): *Menadžment*, Data status, Beograd.
- [4] Stoner, J., Freeman, E., Gilbert, R. (1997). *Management*, Prentice Hall.
- [5] Alibabić, Š. (2002): *Teorija organizacije obrazovanja odraslih*, Beograd: Institut za pedagogiju i androgogiju Filozofskog fakulteta u Beogradu, str 35.
- [6] Draker, P. (1995): *Postkapitalističko društvo*, Grmeč, Beograd.
- [7] Martinović, M., Tanasković, Z. (2014): *Menadžment ljudskih resursa*, Visoka poslovno-tehnička škola strukovnih studija, Užice.
- [8] Bogičević, B. (2004): *Menadžment ljudskih resursa*, Ekonomski fakultet, Beograd.
- [9] Jovović, M.. (2002): *Uticaj menadžment aktivnosti na razvoj lučkih sistema*, *Privredna izgradnja*, Vol. 45, Br. 3-4, 269-278.
- [10] Kurij, K., Krstić, G., Stamatović, M. (2000): *Projekt menadžment u građevniskoj praksi*, Savez građevinskih inženjera i tehničara Srbije, Beograd.
- [11] Katz, R. (1974): *Skills of an Effective Administrator*, *Harvard Business Review*, 33-42.
- [12] Filipović, D. (2015): *Organizacija rasčlanjivanja i grupiranja radnih zadataka*, <http://www.slideshare.net/pmilivoj/09-organizacija-radnih-zadataka>
- [13] Olum, Y. (2004): *Modern Management Theories and Practices*, The 15th East African Central Banking Cours, School of Monetary Studies, Kenya.
- [14] Vujić D., „Menadžment ljudskih resursa i kvalitet Centar za primenjenu psihologiju, Beograd 2008 godina.
- [15] Đuričin D, Janošević S, Kaličanin Đ, menadžment i strategija, šesto prerađeno i dopunjeno izdanje, Ekonomski fakultet u Beogradu, Beograd

DOBER VODJA - VEČJA UČINKOVITOST ZAPOSLENIH

COMPETENT LEADER - GREATER EFFICIENCY OF EMPLOYEES

Mateja Kapitler¹⁹⁶

Povzetek: *Vodja, tako moški kot ženska, je za vzdrževanje motiviranosti zaposlenih najpomembnejši člen. Dober vodja namreč s ciljnim vodenjem, jasno komunikacijo, z vzpodbujanjem timskega dela ter krepitevijo pozitivnih medosebnih odnosov omogoča nenehno rast in razvoj potencialov. Prihodnost sodobnega vodenja je vsekakor v skrbnem izbiranju novih kadrov in ustvarjanju avtoritete, ki bo pozitivno vplivala na vzdušje in posledično na motiviranost zaposlenih. Njihovo splošno dobro počutje je namreč pogoj za napredek podjetja.*

Ključne besede: *vodja, stili vodenja, motivacija zaposlenih, ocenjevanje zaposlenih, letni razgovori*

Abstract: *A leader, both male and female, is the most important link to support the motivation of the employees. A competent leader with goal-driven management, clear communication, promoting teamwork and enhancing positive interpersonal relationships enables continued growth and development potential. The future of modern management is definitely a careful selection of new staff and the creation of an authority, which will have a positive impact on the atmosphere and therefore the motivation of employees. Finally, their overall well-being is a precondition for the progress of the company.*

Key words: *leader, leadership style, employee motivation, employee evaluation, annual interview*

1. UVOD

Dobremu vodji je zagotovo ena izmed pomembnejših stvari kvaliteta ter storilnost zaposlenih. Različne raziskave so pokazale, da le zadovoljen zaposleni, ki se na delovnem mestu dobro počuti, maksimalno izkoristi svoj potencial in s tem prispeva k boljšemu rezultatu v podjetju.

2. VODENJE

2.1. STILI VODENJA

V literaturi in praksi se pojavlja več stilov vodenja, med najpogostejšimi pa so:

1. Patriarhalni vodstveni stil. Pri tem stilu avtoriteta družinskega očeta (patriarha) deluje brezpogojno. Takšen vodstveni stil je pogost predvsem v manjših družinskih podjetjih.
2. Karizmatični stil vodenja. Moč vodje izhaja iz posebnih osebnih značilnosti. Ta stil je primeren zlasti za vodenje v kriznih situacijah.
3. Avtokratičen stil vodenja. Povezan je z velikimi organizacijami, kjer vodenje poteka preko hierarhične strukture in linijskega vodenja. V tem primeru praktično ne obstajajo neposredni stiki med vodjo in zaposlenimi.

¹⁹⁶ Srednja ekonomska šola Celje, Kosovelova 4, SI-3000 Celje, Slovenija

4. Birokratski stil vodenja. Gre za formalizacijo elementov organizacije, ki se kažejo v razosebljenosti povezav med vodjo in zaposlenimi. Voljo avtokrata zamenja moč birokratskih procedur, ki so sprejete s strani vodij [1].

Kakršnokoli stil si vodja izbere, je človek oziroma zaposleni tisti, ki podjetju prinese največjo korist. Tako mora dober vodja neprestano razvijati sebe, v smislu duhovne in čustvene inteligence, saj bo le tako lahko pozitivno vplival na osebni razvoj zaposlenih in s tem na njihovo dobro počutje [2].

Znanih je nekaj pomembnih osebnih lastnosti, ki so potrebne za dobrega vodjo. Nekatere so prirojene, drugih se lahko naučimo. Vodja mora imeti močan značaj, živeti mora pošteno in biti vreden zaupanja, odlično mora znati komunicirati, biti mora navdušen nad svojim delom in prepričljivo motivirati svoje sodelavce. Biti mora potrpežljiv, umirjen, samozavesten in pozitivno naravnani [3].

Nelson Mandela je nekoč izjavil: »Dober vodja je nekdo, ki vodi čredo, da ta niti ne opazi, da je vodena.«

Ne smemo pozabiti na priljubljenost vodje, saj ta prinaša boljše odnose in rezultate med njimi in podrejenimi. Vodja, katerega podrejeni cenijo, bo tudi v kriznih situacijah lažje našel prave ljudi za pravo delo, obenem pa se bo lahko s svojo priljubljenostjo rešil težjih nalog, saj bo na račun le-te dobil mnogo večjo toleranco svojih sodelavcev [4].

2.2. ŽENSKI IN MOŠKI STIL VODENJA

V zadnjih desetletjih je v literaturi o managementu pogosto omenjen fenomen žensk na vodstvenih položajih saj njihov stil vodenja odlikujejo demokratičnost, potrpežljivost, previdnost, natančnost, interaktivnost, sodelovanje s kolegi, pomoč podrejenim in vključevanje smisla za družino v delovno okolje.

Vire razlik med spoloma pravzaprav razvijamo že v otroštvu, saj se dečki in deklice igrajo različne igre. Medtem, ko je dečkom najpomembneje zmagovati, je deklicam bistveno sodelovati. Tako je za moške značilna hierarhična managerska struktura, za ženske pa struktura pajčevine. Ženski princip opredeljuje management kot krožni proces, pri čemer je managerka v centru, ne pa tako kot pri moških, ko je manager na vrhu, pod njim pa hierarhija.

Mateja Kapitler

Sem univerzitetni diplomirani ekonomist s pedagoško andragoško izobrazbo in že trideset let poučujem ekonomske predmete na Ekonomski šoli Celje. Leta 1991 sem



sodelovala pri uvajanju predmeta učno podjetje v kurikulum programa ekonomski tehnik. Od leta 2014 vodim Centralo učnih podjetij Slovenije (CUPS). Le-ta ustvarja pogoje in nudi aktivno pomoč pri ustanavljanju in širjenju mreže učnih podjetij tako na področju rednega šolstva, kot tudi na področju izobraževanja odraslih, organiziramo in izvajamo izobraževanja za mentorje učnih podjetij, koordiniramo tržišče učnih podjetij ter vsako leto organiziramo mednarodni sejem učnih podjetij. Pet let vodim študijsko skupino za predmet Finančno poslovanje, ki skrbi za stalno izobraževanje učiteljev s tega področja. Sodelovala sem v mednarodnih projektih IPA, SELPRAF (proglášen za najboljši Leonardo da Vinci projekt), Erasmus + (EU mobility program KA1-VET-29/16). Od domačih projektov trenutno sodelujem v projektu UM PUM, pri katerem gre za izobraževanje mentorjev dijakom in študentom pri delodajalcih, kjer predavam na temo poslovnega komuniciranja in vodenja. Ves čas sodelujem in sem sodelovala tudi v programu izobraževanja odraslih kot predavateljica ekonomskih predmetov in sicer na ekonomski šoli Celje, Abituri Celje, Ljudski univerzi Velenje, Ljudski univerzi Celje.

Poznan je tudi stil vodenja, za katerega je značilna kombinacija obeh stilov in se imenuje androgeni stil vodenja. Ker od vsakega stila povzema najboljše lastnosti, bi moral biti najučinkovitejši, saj je bolj prožen in zato ustrežnejši za večje število situacij.

Management prihodnosti naj bi temeljil na »mehkem vodenju«, kar bi bilo po definiciji bližje ženskemu principu. Dejstvo je da mora dober vodja, bodisi moški ali ženska, upoštevati strukturo organizacije, ki jo vodi, trenutne okoliščine in značilnosti ljudi, s katerimi dela [5], [6].

3. KAKO IZBOLJŠATI UČINKOVITOST ZAPOSLENIH

Kljub vsem obveznostim in odgovornosti, ki jo vodenje podjetja prinaša, se mora vodja ukvarjati še z vprašanji koga zaposliti, kako ustvariti avtoriteto, ki bo kar najbolj pozitivno vplivala na vzdušje v podjetju, ter kako pri zaposlenih doseči največjo možno storilnost in posledično učinkovitost.

Spomladi letos je bila na entrepreneur.com objavljena izredno pozitivna ideja, in sicer je znani kolumnist, psiholog, ki se ukvarja z organizacijo ter predsednik podjetja Javitch Associates, dr. David Javitch, podal smernice, ki bodo nedvomno pomagale ustvariti harmonijo na delovnem mestu, izjemno storilnost in učinkovitost. Doseči uspeh na delovnem mestu namreč pomeni tudi osebni uspeh ter neke vrste osebno rast, ki pozitivno pripomore k počutju posameznika.

V nadaljevanju so smernice, ki lahko služijo kot izhodišče za vodenje diskusije z zaposlenimi o povečanju njihove učinkovitosti:

1. Na delovnem mestu bom bolje izkoristil/-a čas. Čas, ki ga zaposleni preživi na delovnem mestu, naj maksimalno posveti opravljanju dela. Telefonski klici, nepotrebni e-maili naj ne kradejo dragocenih trenutkov in možnosti za uspeh!
2. Spoznal/-a bom več ljudi v in tudi izven podjetja. Poznati več ljudi pomeni nove, sveže ideje (že stari rek pravi, da več glav več ve), imeti možnost navezovanja novih poslovnih stikov ter tako več poslovnih priložnosti.
3. Našel/-la bom vsaj tri stvari, kjer bom nenadomestljiv/-a. S to potezo si zaposleni zagotovi obstoj na svojem delovnem mestu.
4. Bolje se bom razumel/-a s sodelavci ter s svojimi nadrejenimi.
5. Pridružil/-a se bom kakšni profesionalni organizaciji.
6. Udeležil/-a se bom izobraževalnega seminarja.
7. Vsak mesec si bom zadal/-a 4 cilje, ki jih moram uresničiti.
8. Ugotovil/-a bom, koliko prispevam kot posameznik/-ca k rasti podjetja. Naštejte tri stvari, ki vam ne grejo najbolje od rok in jih poskušajte izboljšati.
9. Poskusil/-a bom izboljšati odnos vsaj z eno osebo, s katero se ne razumeva najbolje.

Seveda pa na učinkovitost zaposlenih vplivajo različni dejavniki, ki se od okolja do okolja razlikujejo. Vodja si mora vzeti za zaposlene dovolj časa in jim jasno in natančno predstaviti zelene cilje ter poti za doseganje le-teh. Pomembna je motivacija. To lahko uresničimo s sistemom nagrajevanja, ki bo zaposlene dodatno motiviral in povečal njihovo učinkovitost. Nič namreč ne razočara bolj, kot če vse obravnavamo enako, saj je vsak posameznik individuum s svojimi specifičnimi lastnostmi in izkušnjami, ki jih dober vodja mora poznati in odkriti ter nato pri povečevanju učinkovitosti za doseganje najboljših rezultatov tudi upoštevati [7].

3.1. METODE OCENJEVANJA ZAPOSLENIH

Vsak vodja se opira na visoko usposobljene, fleksibilne in visoko motivirane zaposlene, katerih izkušnje, nadarjenost in strokovno znanje odražajo raznolikost trgov in kupcev. To je možno s pomočjo ciljno usmerjenega vodenja, nagrajevanja glede na uspešnost, nenehnega izobraževanja in rednega ocenjevanja uspešnosti. Tukaj ne gre za vsebinsko in količinsko preverjanje znanja, temveč se zaposlene ocenjuje po različnih metodah z namenom dobiti povratno informacijo o počutju delavcev na delovnem mestu, o njihovih zmožnostih, sposobnostih in željah.

V praksi se je pokazala kot zelo učinkovita kombinacija psihološkega testiranja, ocenjevanja s pomočjo različnih individualnih ter skupinskih vaj, iger in stimulacij ter metoda 360-stopinjskega ocenjevanja kandidatov na izbranem področju.

Metoda 360-stopinjskega ocenjevanja nam da največ povratnih informacij in temelji na mnenju sodelavcev o določeni osebi. Danes se v 94 % uporablja za razvoj in izobraževanje posameznika. Videti se samo tako, kot se vidimo sami (ozko, pristransko), ne zadostuje. Videti se (tudi) tako, kot nas vidijo drugi je temelj koncepta formalne oz. uradne ti. 360° povratne informacije, ki si je prisposodila iz radarske tehnologije: 90° je praviloma ozka slika, povratna informacija, ki nam jo poda le vodja, nadrejeni. Ta se sooča s predstavo ali oceno o sebi, kot jo imamo sami (180° slika). Do "popolnosti" sliko dopolnjujejo informacije sodelavcev, ki nas in naše delo dobro poznajo (270°) ali celo mnenje naših podrejenih (360° ali "panoramsko popolna" slika).

Kaj je torej cilj ocenjevanja s to metodo? Točnost je večja, saj vodja ne more vedeti vsega in ker tudi posameznik o sebi ne ve vsega, se odpravijo tudi t. i. slepe pege (tisto, česar posameznik ne ve o sebi). Z anonimnim vprašalnikom je komunikacije sicer manj, vendar je manj tudi zahrbtnosti, posameznik spoznava lastne prednosti, večja je stopnja samozavedanja in pripravljenost prevzeti odgovornost za svoj razvoj, kar vse vodi k podpori kulturno učečega se podjetja in posledično k uspešnosti podjetja.

S tem, ko zaposleni rešijo ta vprašalnik, pa delo še zdaleč ni končano, opravljena je komaj četrtina dela. Rezultate morajo potem analizirati za to usposobljeni strokovnjaki s področja psihologije ali psihoanalize in nato podati razumljivo interpretacijo. Nikar naj se analiziranja ne loteva neprimerno usposobljena oseba, saj lahko neprimerna analiza naredi občutno več škode, kot koristi, zato naj se morebitne spremembe v podjetju na podlagi takega raziskovalnega vprašalnika vpeljujejo šele po tehtnem premisleku in posvetu s strokovnjakom, ki je vprašalnik analiziral [8].

3.2. PRAVILNO ZASTAVLJENI LETNI RAZGOVORI

Letni razgovori niso le komunikacijsko orodje. Z njimi poleg izboljšave odnosa med vodjo in zaposlenim upravljamo tudi posameznikovo delovno uspešnost, načrtujemo potrebe po izobraževanju, izboljšujemo motivacijo zaposlenega, ocenjujemo vodje in zaposlene ter oblikujemo posameznikovo karierno pot. Vsega tega sicer ne moremo storiti le z letnim razgovorom, vendar pa je primerno orodje za nadaljnjo obravnavo zaposlenih.

Letni razgovor mora biti sistematičen, organiziran in vnaprej dogovorjen, povzemati mora uspehe, dosežke in razvoj posameznika v preteklem obdobju ter načrtovanje aktivnosti za doseg ciljev. Zaposlenemu moramo omogočiti osebni in strokovni razvoj ter mu dati povratno

informacijo o njegovem delu. Če je možno, naj se ne izvaja v pisarni nadrejenega ali podrejenega, temveč nekje, kjer nihče nima »superiornega položaja« in ju ne bodo motili telefoni in obiski.

Izvaja se s pomočjo obrazca. Tega naj bi zaposleni izpolnil nekaj dni pred razgovorom in ga posredoval vodji. Vodja izpolni še svoj del obrazca, nato ga na razgovoru predelata. Obrazec lahko na koncu oba podpišeta. Vsi vodje, ki letne razgovore izvajajo, morajo biti za to usposobljeni in dobro razumeti pomen letnih razgovorov. Priporočljivo je, da se letni razgovori izvajajo na vseh ravneh organizacije. Po koncu vodja naredi analizo izvedenih letnih razgovorov. Iz prejetih obrazcev izpiše informacije, ki so pomembne za posameznikov osebni razvoj, prav tako izpelje splošne ugotovitve in na njihovi podlagi predlaga nadaljnje organizacijske ukrepe, ki lahko zadevajo organizacijske spremembe, izobraževanje vodstva ali razvoj zaposlenega. Praviloma se letni razgovori izvajajo enkrat letno. Priporočljivo je tudi, da se uvede polletni (krajši) razgovor, v katerem se vodja in zaposleni osredotočita predvsem na doseganje posameznikovih ciljev in nudenje podpore pri teh ciljih [9].

3.3. MOTIVIRANJE ZAPOSLENIH

Motivacija je eden izmed najpomembnejših dejavnikov, ki pripomorejo k boljši produktivnosti, posameznika, tima ali podjetja kot celote. Na motivacijo vpliva veliko različnih, medseboj prepletajočih se notranjih in zunanjih dejavnikov. Proučevanje motivacije managerjem pomaga razumeti, kaj ljudi spodbudi, da pričnejo z akcijo, kaj vpliva na njihov izbor dejanj in zakaj pri nekem početju vztrajajo. V podjetju je zelo pomembno, da vodilni ljudje ustvarijo prave delovne pogoje, ki bodo spodbudili delavce, da bodo delali po svojih najboljših močeh. Prav tako je zelo pomembno, da vodilni ljudje poznajo svoje zaposlene, njihove želje, zmožnosti in pričakovanja. Na motivacijo vpliva ogromno dejavnikov in sicer; individualne razlike, značilnosti dela in organizacijska praksa. Individualne razlike posameznika izvirajo iz vrednot in osebnosti človeka. Vodja mora paziti, da zaposlenih ne obremenjuje preko njihovih zmožnosti, saj se to odraža v nezadovoljstvu in nemotiviranosti. V takem primeru mora vodja poskrbeti za ustrezne premestitve. Najnovejši trend v motivaciji je prenos moči na zaposlene, t.i. opolnomočenje; gre za delegiranje moči ali pristojnosti na podrejene v organizaciji. To poveča motivacijo, saj ljudje sami izboljšajo svojo učinkovitost z izbiranjem načina dela in z uporabo kreativnih rešitev. Prenos moči torej pomeni, da dobijo: informacije o rezultatih poslovanja podjetja, imajo znanje in spretnosti za doprinos k ciljem podjetja, moč sprejemanja pomembnih odločitev in so nagrajeni na podlagi uspeha organizacije kot celote. V današnjem konkurenčnem okolju ostajajo specifična znanja, raziskave in razvoj, inovativen kader ter ustrezno motivirani zaposleni najmočnejše orožje podjetja za preživetje. Zato je torej motivacija eden izmed najpomembnejših dejavnikov v vsakem podjetju [4].

Da sta stil vodenja in zadovoljstvo zaposlenih medsebojno močno povezana, je v svoji raziskavi predstavila mag. Mojca Škoberne. Ves čas je potrebno prilagajati stil vodenja trenutnim razmeram v podjetju in ob tem upoštevati tudi osebne razgovore z zaposlenimi. Večini vprašanih največ pomeni zanimivost delovnega mesta in dobri medsebojni odnosi.

4. ZAKLJUČEK

V današnjem času potrebujemo sodobnega vodja, ki je visoko motiviran za delo, ki rad izraža moč in usmerja druge. Poleg motiviranega vodje, potrebujemo motivirane zaposlene saj so le-ti najmočnejše orodje podjetja za preživetje. Podjetja namreč ustvarjajo vrednost iz naslova

intelektualnega kapitala, katerega sestavini sta strukturni in človeški kapital, ki temelji na znanju zaposlenih, osebnih lastnostih in njihovih neprecenljivih izkušnjah.

VIRI

- [1] Kovač, J., Mayer, J. in Jesenko, M. (2004) *Stili in značilnosti uspešnega vodenja*, Moderna organizacija, Kranj.
- [2] Florjančič J., Ferjan M. (2000), *Management poslovnega komuniciranja*, Univerza v Mariboru, Fakulteta za organizacijske vede, Založba Moderna organizacija, Ljubljana.
- [3] Poslovni svet, marketing, oglaševanje, SEO (2014), *10 lastnosti dobrega vodje*, dosegljivo na <http://www.poslovnisvet.si/vodenje/10-lastnosti-dobrega-vodje/>, dosegljivo dne 3. 4. 2017.
- [4] Dimovski V., Penger S., J. Žnidaršič J. (2003), *Sodobni management*, Ekonomska fakulteta, Ljubljana.
- [5] Kanjuo Mrčela A. (1996) *Ženske v managementu*, Enotnost, Ljubljana.
- [6] Merkač M. (2001) *Konstrukcija managerskih vlog*, Zbornik s posvetovanja: Managerke in poslovna odličnost, Ministrstvo za delo, družino in socialne zadeve, Portorož.
- [7] Vaš partner (2015), *Učinkovitost zaposlenih*, dosegljivo na www.vas-partner.si, dosegljivo dne 1. 4. 2017.
- [8] Bec B. (2014) Poslovni svet, marketing, oglaševanje, SEO, *Metode ocenjevanja zaposlenih*, dosegljivo na <http://www.poslovnisvet.si/vodenje/metode-ocenjevanja-zaposlenih/>, dosegljivo dne 3. 4. 2017.
- [9] Poslovni svet, marketing, oglaševanje, SEO (2014), *Kako izboljšati učinkovitost zaposlenih*, dosegljivo na <http://www.poslovnisvet.si/vodenje/kako-izboljsati-ucinkovitost-zaposlenih/#more-137>, dosegljivo dne 5. 4. 2017.

OBUKA I MOTIVACIJA ZAPOSLENIH KAO DEO UPRAVLJANJA LJUDSKIM RESURSIMA

TRAINING AND MOTIVATION OF EMPLOYEES AS A PART OF HUMAN RESOURCE MANAGEMENT

Maja Ilić¹⁹⁷
Nevena Ćurić¹⁹⁸
Tijana Đukić¹⁹⁹

Sadržaj: *U radu se razmatra važnost ljudskih resursa unutar organizacije, kao i značaj zadovoljavanja potreba zaposlenih na radnom mestu. Sve organizacije se sastoje od grupe ljudi koji ukoliko su motivisani od strane menadžmenta sprovode svoje aktivnosti kako bi ostvarili ciljeve na radnom mestu, kao parcijalne delove celokupne misije poslovanja. Empirijskim istraživanjem prikazaće se koji su to motivatori koji utiču na zadovoljstvo zaposlenih, kao i obuka kao jedan od faktora pozitivne motivacije koja povećava zadovoljstvo u radu u pravcu ostvarivanja zadatih ciljeva.*

Ključne reči: *ljudski resursi, motivacija, obuka zaposlenih, motivatori.*

Abstract: *In this paper we go deeper into the importance of human resources within an organization and also the impact of employee satisfaction in the office. Every organization consists of people, and if motivated enough, those people are going to complete their tasks orderly and contribute to overall growth in every business aspect. Empirical research will show which exact elements have the biggest impact on employees and will also take into account the significance of training as one of the key factors in employee satisfaction and further company achievements.*

Key words: *human resource, motivation, employee training, motivator.*

UVOD

Danas kada govorimo o poslovnom svetu, i poslovanju u organizacijama akcent se stavlja na brigu o kadrovima, njihovu motivaciju, usavršavanje, unapređivanje poslovnih procesa što sve zajedno utiče na sam kvalitet poslovanja neke organizacije. Najproduktivnije organizacije su nastale podizanjem svesti samih zaposlenih da se aktivno uključe u razvojni proces organizacije i da ima sam rad u tom preduzeću predstavlja čini zadovoljstvo.

Velika je uloga menadžmenta u čitavom poslovnom procesu jer su upravo menadžeri ti koji predstavljaju sponu između ljudi i organizacije, i obavljaju zadatak u sektorima upravljanja ljudskim procesima kako se postiglo zadovoljstvo zaposlenih i cilj organizacije. Od menadžera se očekuje:

¹⁹⁷Fakultet za primenjeni menadžment ekonomiju i finansije, Jevrejska 24, Beograd, Srbija

¹⁹⁸Fakultet za primenjeni menadžment, ekonomiju i finansije, Jevrejska 24, Beograd, Srbija

¹⁹⁹Fakultet za primenjeni menadžment ekonomiju i finansije, Jevrejska 24, Beograd, Srbija



Izvor :Autor

Menadžeri pored znanja koje poseduju moraju imati teorijsko znanje iz oblasti psihologije, motivacionih teorija, poznavanja organizacije kao celine. Vrlo je važna precizna procena uspešnog poslovanja zaposlenih, nepristrasno ocenjivanje, i sama mogućnost njihovog daljeg razvoja i napredovanja. Od velike važnosti je sama politika dobrih međuljudskih odnosa, uključivanje radnika u sam process odlučivanja, davanje veće odgovornosti, i tačna procena zasluga samih zaposlenih kako bi oni stekli potpuno poverenje u sam sistem. Ove činjenice predstavljaju sam osnov ka izgradnji kvalitetnog i dugoročnog motivacionog sistema.

S aspekta organizacione teorije i prakse, ljudski faktor se sve više posmatra kroz dva povezana i komplementarna koncepta: kroz upravljanje ljudskim resursima (Human Resources Management - HRM) i kroz razvoj ljudskih resursa (Human Resources Development - HRD). Iako je reč o povezanim i kompatibilnim konceptima, činjenica je da se kategorija upravljanja kadrovima u izvesnoj meri razlikuje od strategije razvoja ljudskih resursa. Upravljanje ljudskim resursima ili menadžment ljudskih resursa, kao naučna i nastavna disciplina, bavi se izučavanjem svih značajnijih pitanja iz domena upravljanja ljudskim resursima u procesu rada, odnosno u organizaciji. Centralno mesto u predmetu njenog interesovanja i izučavanja zauzimaju:

- 1) Upravljačke aktivnosti, pod kojima se podrazumevaju planiranje ljudskih resursa, regrutovanje potencijalnih kandidata za popunu upražnjenih radnih mesta, selekcija prijavljenih kandidata, razvoj zaposlenih (socijalizacija novozaposlenih, ocenjivanje performansi zaposlenih, obuka i usavršavanje, upravljanje karijerom zaposlenih), nagrađivanje zaposlenih, zaštita zaposlenih, staranje o primeni radnopravnih propisa i slično;
- 2) Faktori upravljanja ljudskim resursima, pod kojima se podrazumevaju interni faktori (karakteristike organizacije, karakteristike zaposlenih i karakteristike poslova kojima se organizacija bavi) i eksterni faktori upravljanja ljudskim resursima (karakteristike radnog zakonodavstva, kretanja na tržištu rada, tržišna konkurencija, zahtevi potrošača, kulturne i druge specifičnosti i slično);

- 3) Organizacione pretpostavke za ostvarivanje funkcije upravljanja ljudskim resursima, pod kojima se, između ostalog, podrazumeva podela uloga između menadžera i stručnjaka, organizaciono pozicioniranje službe ili sektora za ljudske resurse, strukturiranje stručnih poslova itd.

Moramo napraviti podelu između uloga menadžera i stručnjaka za ljudske resurse iako najveću odgovornost za stanje ljudskih resursa, odnosno potencijala, u organizaciji snosi njen menadžment, kao faktor koji upravlja svim organizacionim resursima, pa samim tim i ljudskih činjenica je da se zbog određene specifičnosti i složenosti ljudskog ponašanja, planiranja i zapošljavanja, razvoja i nagrađivanja zaposlenih, kao i motivisanja i zaštite zaposlenih ljudskim resursima moraju baviti i određeni stručnjaci. Pod uticajem stalnih promena, ubrzanog tehnološkog razvoja i sve većeg pooštavanja tržišne konkurencije, pred organizaciju, njen menadžment i stručnjake za ljudske resurse se postavljaju novi izazovi. Mora se stalno voditi računa o hvatanju koraka s vremenom, odnosno s promenama, Menjaju se i pooštavaju zahtevi radnog mesta, organizaciji su sve potrebni kompetentni i sposobni ljudi, vizionari, inovatori i kreatori, a službi za ljudske resurse - stručnjaci okrenuti budućnosti. Jedna od glavnih karakteristika savremene službe ili sektora za ljudske resurse je njena razvojna funkcija, zasnovana na širokom dijapazonu znanja, sposobnosti i mogućnosti njenog rukovodioca i njenih stručnjaka. U sklopu navedenih procesa i promena, odvija se i proces podele uloga, odnosno podele zadataka i aktivnosti između menadžmenta organizacije i službe za ljudske resurse kako bi se izbegli eventualni nesporazumi i konflikti između njih [1].

DEFINISANJE MOTIVACIJE

“Motivacija je ono što te pokreće. Navika je ono što te drži na putu ka cilju”- Džim Ron

Dakle, motivacija je skup faktora koji podstiču i usmeravaju ljude da istraju u svojim naporima kako bi ostvarili svoje ciljeve.

Sama reč motivacija potiče od latinske reči movere, što znači kretati se. Kao opšti pojam u sebi sadrži: želje, potrebe i težnje pojedinca da ih na određen način ostvari u poslu ili izvan posla [2].

U osnovi svakog motivisanog ponašanja stoji potreba koje čovek postaje svestan i čijem zadovoljenju teži.

Nevena Ćurić

Rođena je 27. 04. 1993. godine u Kruševcu. Osnovnu školu završila u Aleksandrovcu. Nakon srednje ekonomsko-trgovinske škole u Kruševcu, 2012. godine upisuje Beograsku poslovnu školu, Visoku školu strukovnih studija u Beogradu, smer finansije, računovodstvo i bankarstvo i stiče zvanje STRUKOVNI EKONOMISTA. 2015. godine upisuje Fakultet za primenjeni menadžment, ekonomiju i finansije, Univerzitet Privredna Akademija u Novom Sadu, smer Primenjena ekonomija i stiče zvanje EKONOMISTA, nastavlja studije i 2016. godine stiče zvanje DIPLOMIRANI EKONOMISTA, nakon čega nastavlja master studije na Fakultetu za primenjeni menadžment, ekonomiju i finansije u Beogradu.



Obavljala stručnu praksu u „PPT Armature A.D.“ gde se upoznala sa projektom „Restruktuiranje“. Svoje angažovanje nastavlja 2015. godine kao saradnik u organizaciji komercijalne službe „HYLA A.A.S. D.O.O.“, Beograd. gde obavlja i stručnu praksu.

U aprilu 2017. godine izabrana u zvanje saradnika u nastavi na Fakultetu za primenjeni menadžment, ekonomiju i finansije. Planira nastavak akademskog obrazovanja.

Poslednjih godina je dosta pažnje usmereno ka motivaciji kod zaposlenih, jer je vrlo važan faktor poslovanja svake kompanije.

Kompanije zapošljavaju ljude različitih ambicija, želja i potreba koje nije lako zadovoljiti. Nagrade za dobar rad mogu biti materijalne i moralne, kada govorimo o motivaciji zaposlenih, moralno motivisanje se pretvara u materijalno [3].

Zbog toga je uobičajena pretpostavka je da su najveći motivatori na radnom mestu plata i druge novčane beneficije, poput novčanih nagrada, bonusa. Međutim mnoge ljude šansa za napredovanjem na radnom mestu čini vrlo produktivnim na poslu.

Dakle, kompaniji nije lako da motiviše svoje zaposlene, jer različiti ljudi imaju različite motivatore. Potreban je naporan rad kako bi se želje svih zaposlenih ispunile i kako bi se motivisali da se priključe kompaniji, da daju svoj maksimum u radu i da ostanu u kompaniji. Ukoliko se kompanija dobro ophodi prema zaposlenima I motiviše ih osluškujući njihove želje I potrebe, stvorice lojalnost kod njih.

Motivatori ne izazivaju neku aktivnost, oni su situacije I sredstva koji aktiviraju ili zaustavljaju određene aktivnosti. Takođe, razlika između motiva I motivatora je vrlo važna, motivi su potrebe a motivatori sredstva za zadovoljavanje tih potreba. Nekada postoji potreba I bez motivatora, ali njihovo delovanje pojačava tu potrebu.

Za radnu motivaciju postoje različiti motivatori, ali njihovo dejstvo na zaposlene nije jednako I zavisi od mnogih internih I eksternih faktora. Zadatak menadžera je da motiviše zaposlene, zbog toga oni stalno moraju da prate motivatore koji utiču na motivaciju zaposlenih, kako bi blagovremeno preduzimali poteze koji će dovesti do promene stanja I rezultirati zadovoljenjem potreba zaposlenih.

Elton Mejo je vršio eksperiment poznat kao “Hotorinski eksperiment” od 1924. Do 1933. Gde je polazna hipoteza bila menjanje osvetljenja I praćenje učinka rada zaposlenih. Takođe je sa grupom svoji saradnika, koji su bili kao I on u ubeđenju da menadžeri mogu da motivišu zaposlene, ako im posvete pažnju I vode brigu o njihovim potrebama, uveli su pauze u process rada [4].

Pored materijalnih faktora na radnom mestu su jako važna I osećanja. Radnik mora da se oseća prijatno na radnom mestu, da ima osećaj pripadnosti, jer ako je suprotno, onda dolazi do nezadovoljstva.

Tijana Đukić

Rođena je 30.11.1990.godine u Smederevu.

Osnovnu školu „Dimitrije Davidović“ završila je u Smederevu, Ekonomsko-trgovinsku školu je završila 2009. godine sa odličnim uspehom.

2011. godine upisuje Beogradsku poslovnu školu, Visoku školu strukovnih studija u Beogradu, smer menadžment i stiče zvanje STRUKOVNI MENADŽER.

2014. godine upisuje Fakultet za primenjeni menadžment, ekonomiju i finansije, Univerzitet Privredna Akademija u Novom Sadu, smer operativno primenjeni menadžment i stiče zvanje MENADŽER.

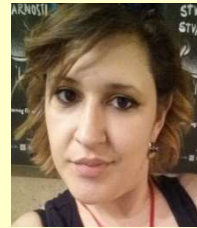
Učestvovala u radu studentskog parlamenta, promociji fakulteta; koordinator na kreativnim radionicama; učestvovanje na sajmovima obrazovanja.

Obavljala praksu u večernjim novostima. Počinje da volontira u PR timu Beldocs-a, u martu iste godine postaje deo marketing tima i kratko vreme vođa PR tima Škole poslovnih veština.

2015. godine upisuje master studije na Fakultetu za primenjeni menadžment, ekonomiju i finansije u Beogradu, 2016. godine i stiče zvanje MASTER EKONOMISTA - modul: bankarstvo i osiguranje.

Objavila rad na konferenciji “Kako do kvalitetnijeg života”.

2017. godine planira nastavak akademskog obrazovanja u oblasti menadžmenta.



Menadžer ima zadatak da stvori ambijent u kome svi zaposleni mogu da daju svoj maksimum u radu i da se osećaju prijatno na radnom mestu.

Uradili smo istraživanje u obrazovnoj ustanovi gde je 40 zaposlenih dalo odgovore vezano za svoje trenutno i željeno stanje svojih različitih veština, znanja, motivatora, potrebe za iskazivanjem u organizacij.

NIVOI OBRAZOVNIH POTREBA

Mogu se razlikovati 4 kategorije obrazovnih potreba. Svakoj kategoriji odgovaraju različiti metodi i nivoi obrazovanja.

- prvi nivo (usmeren je na osposobljavanje zaposlenih za uspesno obavljanje tekućih poslova i otklanjanje nesklada izmedju ocekivane i stvarne uspesnosti);
- drugi nivo (vezuje se za proširivanje individualnih znanja i stalno osposobljavaje za obavljanje odgovornijih zadataka unutar određenog posla);
- treci nivo (vezan je za razvoj individualne karijere i pripremu zaposlenih za obavljanje odgovarajucih poslova);
- cetvrti nivo (podrazumeva programe obrazovanja i usavršavanja koji se zasnivaju na pretpostavkama o znanjima i vesticama u buducnosti) [5].

Postoje četiri tipa obrazovnih potreba:

1. osnovna znanja i veštine (potrebni su svakom članu organizacije zato što savremeni poslovi zahtevaju sve viši nivo određenih znanja i veština);
2. tehnicke, odnosno stručne veštine (uključuju potrebna znanja, tehnike, metode, postupke za uspesno obavljanje specifičnih poslova);
3. interpersonalne veštine (podrazumevaju neophodna znanja i veštine za uspesno komuniciranje i uspesno delovanje u gotovo svim oblastima, posebno u obavljanju menadžerskih poslova);
4. strategijske veštine (one se najčešće javljaju kao deo obrazovnih potreba menadžera srednjeg i najvišeg nivoa iako su sve više neophodne i ostalim menadžerima kao i zaposlenima u celini) [6].

Faktori koji utiču na uspešnost obrazovanja i obučavanja kod zaposlenih su motivacija za učenje i usavršavanje, primena osnovnih načela učenja, podrška menadžmenta organizacije u obrazovanju zaposlenih, adekvatnost utvrđivanja obrazovnih potreba.

Motivacija za učenje je želja polaznika da nauče sadržaj obrazovnog programa. Njome se obezbeđuje entuzijazam za obrazovanje i učenje kao i rešenost da se ono što je naučeno ne zaboravi nego da se primenjuje uprkos mogućim preprekama. Najveću odgovornost za obezbeđivanje motivacije za učenje snosi menadžment organizacije. Uloge i zadaci menadžera u podizanju motivacije su da potrebu za učenjem učine stalno aktuelnom i neodložnom. Razvijanje organizacione kulture učenja kao odgovornost i zadatak menadžmenta organizacije je da oblikuje, neguje i razvija kulturu usmerenu na učenje, znanje kao i da obezbedi klimu u kojoj se stalno uči i saznaje nešto novo.

U osnovi sistema obrazovanja zaposlenih je proces učenja, koji se temelji na posebnim načelima.

1. Opšta načela učenja:

- zaposleni koji se obrazuju moraju biti sposobni i motivisani za učenje;
- obrazovni programi se lakše realizuju, a obrazovni sadržaji se duže pamte ako imaju smisao za onoga ko uči;

- treba znati da postoje značajne individualne razlike u krivama učenja (neki polaznici uče brže, a neki sporije);
- najbolje se uči i najduže pamti naučeno pomoću aktivnog vežbanja i ponavljanja;
- polaznike treba stalno informisati o rezultatima koje tokom obuke i usavršavanja ostvaruju;
- treba obezbediti pozitivan transfer naučenog.

Jedan od značajnih faktora učenja i transfera naučenog je sistem nagradjivanja.

2. Postavljanje jasnih ciljeva učenja i usavršavanja. Dosadašnja iskustva ukazuju da zaposleni najbolje uče ako su dobro upoznati sa ciljevima obuke i usavršavanja. Za polaznike je jako značajno da znaju šta se od njih očekuje, čemu se mogu nadati nakon obuke.
3. Dobra organizacija i koordinacija: koordinacija obrazovnog programa podrazumeva aktivnosti koje se odvijaju pre, tokom i posle njegove realizacije. Ona omogućava da se polaznici programa posvete učenju bez nepotrebnih zastoja, većih poteškoća i ozbiljnih prepreka [7].

Potreba za prenošenjem znanja na druge postaje sve veća. Međutim, to ne znači da se svakom obukom i svakim treningom ostvaruju maksimalni rezultati. Osnovne pretpostavke za dobre rezultate su:

- uspešno ulazno obrazovanje usmereno na veštine u kojima organizacija želi da bude različita i jedinstvena;
- sve zaposlene treba tretirati kao ljude sa karijerom;
- osnovno pravilo je stalno učenje, doobrazovanje i usavršavanje;
- obrazovanje na poslu postaje sve aktuelnije;
- obrazovanje je važan segment realizacije projektovane strategije;
- potrebu za obrazovanjem treba posebno potencirati u vreme krize;
- sistem obrazovanja zaposlenih podrazumeva i veoma aktivnu ulogu linijskog menadžera;
- obrazovanje se koristi za prenošenje vizije i vrednosti (kontrola i menadžment budućnosti odvijaće se kroz jačanje vizije zajedničkih vrednosti) [8].

Uspešni biznismeni, odnosno dobri menadžeri moraju imati veoma dobro formalno obrazovanje, a to znači da su uspešno završili odgovarajuće fakultete, specijalizacije pa i doktorate. Ovako stečeno znanje vremenom gubi svoju moć, pošto se praksa menadžmenta odvija u uzburkanom okruženju, pa je stoga potrebno permanentno inovirati znanja menadžera. Očigledno je da su se do 50 godine nove tehnologije uvodile u relativno dužim vremenskim periodima, pa je bilo dovoljno vremena da se menadžeri u proizvodnji polako privikavaju na njih i otkrivaju njihove mogućnosti, dok sada moraju neprekidno da uče. Prve škole za direktore imale su dosta jednoobrazan univerzalni program.

Savremene organizacije su prinudjene da sve više ulažu u proces obrazovanja i obučavanja zaposlenih. Najznačajnija obeležja učeće organizacija su:

- stalno učenje i podizanje nivoa znanja;
- prenošenje naučnog i stečenog znanja na druge;
- odanost učenju;
- kreiranje novih modela mišljenja;
- oslanjanje na znanja, veštine, sposobnosti;

- jačanje konkurentske sposobnosti i strategiske prednosti putem uvećanja znanja.
-



Slika 1. Efekti investiranja u ljudske resurse

REZULTATI ISTRAŽIVANJA

Na osnovu rezultata istraživanja možemo utvrditi da 60% zaposlenih ispitanika u proseku od 20 do 30 godina, dok je najmanje zaposlenih u proseku od 51 do 60 godina 3,3. Najveći broj zaposlenih radnog staža do 5 godina je 56,7%, dok je najmanji procenat godina radnog staža preko 30 godina i iznosi 3,3%. Možemo videti da je najveći broj izvršilaca 70%, dok najmanji procenat iznosi srednji nivo menadžmenta 3,3%. Od ispitanika se tražilo da daju ocene od 1 do 5 (1 najmanja ocena, 5 najviša ocena). Rezultati su iskazani u sledecim tabelama.

Tabela 1: Godine starosti zaposlenih iskazan u procentima

Godine starosti	Procenat (%)
Od 20 do 30	60.0
Od 31 do 40	20.0
Od 41 do 50	6.7
Od 51 do 60	3.3
Preko 60	10.0

Izvor: Autori

Tabela 2: Godine radnog staža zaposlenih iskazan u procentima

Godine radnog staža	Procenat (%)
Do 5	56.7
Od 6 do 15	26.7
Od 16 do 20	6.7
Preko 21	6.7
Preko 30	3.3

Izvor: Autori

Tabela 3: Broj zaposlenih u različitim nivoima hijerarhije kompanije iskazan u procentima

Položaj u organizaciji	Procenat (%)
Top menadžment	13.3
Srednji nivo menadžmenta	3.3
Niži nivo menadžmenta	13.3
Izvršiooci	70.0

Izvor: Autori

U posmatranom uzorku od ispitanika je traženo da ocene od 1 do 5 trenutno i željeno stanje u svojoj organizaciji. Na osnovu prikazanih rezultata u priloženim tabelama možemo zaključiti da u svim stavovima zaposleni teže ka svom usavršavanju i poboljšanju svojih znanja, veština, rada na računarima.

Tabela 4: Odnos željenog i trenutnog stanja posedovanja znanja i veština zaposlenih u kompanijama (ocene od 1-5)

Željeno stanje njihovog posedovanje znanja i veština vezano za posao koji obavljaju	Procenat (%)	Trenutno stanje njihovog posedovanje znanja i veština vezano za posao koji obavljaju	Procenat (%)
3	3.3	3	23.3
4	10.0	4	46.7
5	86.7	5	30.0

Izvor: Autori

Tabela 5: Odnos trenutnog i željenog stanja poznavanja rada na računaru (ocene od 1-5)

Željeno stanje korišćenja računara	Procenat (%)	Trenutna situacija korišćenja računara	Procenat (%)
3	3.3	2	6.7
4	23.3	3	26.7
5	73.3	4	43.3
		5	23.3

Izvor: Autori

Prilikom iskazivanja inicijative na radnom mestu željeno stanje ocenilo je najveći broj ispitanika 86,7% sa najvišom ocenom 5, dok je trenutna situacija iskazivanja inicijativnosti najmanji procenat ocenio 3,3% najmanjom ocenom 1, iz čega možemo da zaključimo da je prisutna inicijativnost u organizaciji.

Tabela 6: Odnos trenutnog i željenog stanja iskazivanja inicijative na radnom mestu u procentima (ocene od 1-5)

Željeno stanje moje inicijativnosti	Procenat (%)	Trenutna situacija inicijativnosti	Procenat (%)
4	13.3	1	3.3
5	86.7	3	20.0
		4	43.3
		5	33.3

Izvor: Autor

Na osnovu prikazanih rezultata u priloženoj tabeli možemo zaključiti da je prilikom odlučivanja o načinu obavljanja posla u organizaciji željeno stanje ocenio najveći broj ispitanika 86,7% najvišom ocenom 5, dok je trenutna situacija iskazivanja inicijativnosti najmanji procenat ocenio 3,3% najmanjom ocenom 2, iz čega možemo da zaključimo da je prisutna velika mogućnost odlučivanja o načinu obavljanja posla.

Tabela 7: Odnos trenutne i željene situacije mogućnosti odlučivanja o načinu obavljanja posla u procentima (ocene od 1-5)

Željena situacija mogućnost odlučivanja o načinu obavljanja posla	Procenat (%)	Trenutna situacija mogućnost odlučivanja o načinu obavljanja posla	Procenat (%)
2	3.3	1	13.3
3	3.3	2	3.3
4	6.7	3	30.0
5	86.7	4	36.7
		5	16.7

Izvor: Autori

Na osnovu prikazanih rezultata u priloženoj tabeli možemo zaključiti da je prilikom iskazivanja vrednovanja znanja i veština zaposlenih željeno stanje ocenio najveći broj ispitanika 83,3% najvišom ocenom 5, dok je trenutnu situaciju vrednovanja znanja i veština ocenio najmanji procenat 3,3% najmanjom ocenom 1, iz čega možemo da zaključimo da je prisutno vrednovanje znanja i veština zaposlenih.

Tabela 8: Odnos trenutnog i željenog stanja vrednovanja znanja i veština zaposlenih u organizaciji u procentima (ocene od 1-5)

Željeno stanje vrednovanja znanja i veština zaposlenih u organizaciji	Procenat (%)	Trenutna situacija vrednovanja znanja i veština zaposlenih u organizaciji	Procenat (%)
4	16.7	1	3.3
5	83.3	2	10.0
		3	30.0
		4	36.7
		5	20.0

Izvor: Autori

ZAKLJUČAK

Na osnovu prikazanih rezultata možemo zaključiti da se u ovoj organizaciji vrednuju stavovi zaposlenih, njihova inicijativa i da je izražen veliki procenat za napredovanjem i usavršavanjem, kao i da je za jednu organizaciju od velikog značaja ako ima mlađi kadar koji želi u kontinuitetu da doprinosi organizaciji i da napreduje. Takođe iz ovog istraživanja možemo zaključiti da je motivisanje zaposlenih kroz davanje mogućnosti samim zaposlenima da donose odluke i daju svoju inicijativu za poslovne promene. Sve to zajedno utiče i na samu obuku zaposlenih jer moraju da kontinuirano rade na sebi i da svojim maksimumom doprinose organizaciji u cilju postizanja što boljih rezultata na samom tržištu.

LITERATURA

- [1] Kulić Ž, Vasić M. 2007, Menadžment ljudskih resursa, Banja Luka
- [2] Dukić, D., Milivojević, T. (2011): Model menadžment konsaltinga za preduzetnike i vlasnike malih preduzeća, Industrija, Vol. 39, Br. 2

- [3] Robbins, S., Coutler, M. (2005): Menadžment, Data status, Beograd.
- [4] Stoner, J., Freeman, E., Gilbert, R. (1997). Management, Prentice Hall.
- [5] Kirin, S., Menadžment ljudskih resursa.
- [6] Draker, P. (1995): Postkapitalističko društvo, Grmeč, Beograd.
- [7] Martinović, M., Tanasković, Z. (2014): Menadžment ljudskih resursa, Visoka poslovno-tehnička škola strukovnih studija, Užice.
- [8] Bogičević, B. (2004): Menadžment ljudskih resursa, Ekonomski fakultet, Beograd.
- [9] Vujić D., „Menadžment ljudskih resursa i kvalitet Centar za primenjenu psihologiju, Beograd 2008 godina.
- [10] Olum, Y. (2004): Modern Management Theories and Practices, The 15th East African Central Banking Cours, School of Monetary Studies, Kenya.
- [11] E.White, “Job Ads Loosen Up, GET Real,” The Wall Street Journal, 12. March 2007,B3
- [12] Đuričin D, Janošević S, Kaličanin Đ, Menadžment i strategija, šesto prerađeno i dopunjeno izdanje, Ekonomski fakultet u Beogradu, Beograd
- [13] M.Bloom, “The Performance Effects of Pay Dispersion on Individuals and organizations”,Academy of Management Journal 42, no.1 (1999)

DRUŠTVENE MREŽE KAO INSTRUMENT ZA PRIBAVLJANJE I SELEKCIJU ZAPOSLENIKA

SOCIAL NETWORKS AS AN INSTRUMENT FOR RECRUITING AND SELECTING EMPLOYEES

Lidija Lesko Bošnjak²⁰⁰
Mirela Mabić²⁰¹

Abstrakt: *Razvoj interneta i njegovih mogućnosti dovodi do promjena i u praksi menadžmenta ljudskih potencijala. Tako u procesu pribavljanja i selekcije zaposlenika poslodavci osim tradicionalnih izvora informacija o kandidatima sve više koriste i informacije dobivene putem društvenih mreža. U ovom je radu fokus stavljen na istraživanje stavova studenata o važnosti i brizi o sadržajima koje objavljuju na svojim profilima na društvenim mrežama, a u kontekstu mogućnosti pregledavanja tih sadržaja od strane potencijalnih poslodavaca.*

Ključne reči: *društvene mreže, pribavljanje, selekcija zaposlenika*

Abstract: *The development of the Internet and its possibilities results in changes in the practice of human resources management, too. So, while recruiting and selecting employees, besides the traditional sources of information about candidates, employers increasingly use the information obtained through social networks. This paper focuses on studying of students' opinion regarding the importance and care for the content they publish through their social profiles, in regard with possibility for potential employers to view these contents.*

Key words: *social networks, recruiting, selecting employees*

1. UVOD

Društvene mreže kao i sve ostale Web 2.0 tehnologije omogućuju dvosmjernu interakciju između korisnika kroz objavljivanje različitih materijala, njihovo komentiranje i dijeljenje čime značajno doprinose kreiranju velike baze podataka i informacija u digitalnom obliku. Zahvaljujući mnoštvu podataka koji postaju javno dostupni svima, kao pomagalo se koriste i u menadžmentu ljudskih potencijala, preciznije u procesu pribavljanja i selekcije zaposlenika.

Pribavljanje ljudskih potencijala je aktivnost koja se provodi sa svrhom prepoznavanja i privlačenja potencijalnih zaposlenika za upražnjena radna mjesta. Radi se o stvaranju privremenog spremnika između planiranja i stvarne selekcije zaposlenika [1]. Cilj procesa pribavljanja jeste dakle osigurati odgovarajući broj dovoljno kvalificiranih kandidata, kojima je posao prihvatljiv, a između kojih će se odabrati oni najbolji.

Selekcija kandidata kao funkcija menadžmenta ljudskih potencijala je posebno važna jer sve kasnije aktivnosti i ukupna uspješnost organizacije ovise o tome kakvi su ljudi izabrani. Važnost

²⁰⁰ Faculty of Economics, University of Mostar, Matice hrvatske bb 88 000 Mostar BiH

²⁰¹ Faculty of Economics, University of Mostar, Matice hrvatske bb 88 000 Mostar BiH

seleksijskih odluka se ogleda u tome što one bitno utječu na buduće troškove i dobit organizacije. Osim toga, loš odabir zaposlenika ne utječe samo na loše izvršavanje njihovih zadataka već i na rad drugih, jer ih oni ometaju, frustriraju, demotiviraju i slično. Sve su to razlozi zbog kojih uspješne organizacije ulažu sve više novca, vremena i stručnih znanja na organiziranje dobrog procesa selekcije. Selekcija ljudskih potencijala je postupak izbora između pribavljenih (regrutiranih) kandidata za jedan ili više poslova. Izbor se vrši tako da se polazi od zahtjeva posla te se traži onaj kandidat koji najbolje udovoljava tim zahtjevima.

Svojim karakteristikama, društvene mreže značajno mijenjaju način pribavljanja (regrutiranja), skeniranja i selekcije zaposlenika čineći cjelokupni proces jeftinijim, bržim i efikasnijim čime njihova primjena u menadžmentu ljudskih potencijala postaje nužnost, a ne samo običan prolazni trend [2] – [10]. One mogu poslužiti kao jeftin i lako dostupan izvor podataka o kandidatu, no utjecaj na prikupljanje kandidata, a posebno na njihovu selekciju još uvijek zahtijeva detaljnije proučavanje i istraživanje.

S ciljem dubljeg istraživanja pozitivnih i negativnih strana korištenje društvenih mreža u menadžmentu ljudskih potencijala u radu su prezentirani prvi rezultati istraživanja stavova studenata Sveučilišta u Mostaru o primjeni društvenih mreža u procesu zapošljavanja, odnosno pribavljanja i selekcije zaposlenika.

2. METODOLOGIJA

Empirijsko istraživanje je započeto početkom svibnja 2017. godine među studentima Sveučilišta u Mostaru, a do kraja svibnja se na sudjelovanje dobrovoljno odazvalo 312 studenata. Istraživanje još uvijek traje, a prvi rezultati za spomenuti uzorak ispitanika su prezentirani u radu. Popunjavanje upitnika je trajalo 5-7 minuta. Kao instrument istraživanja korišten je anketni upitnik strukturiran u tri cjeline. Prva cjelina je sadržavala pitanja o spolu, dobi, studijskom ciklusu i godini studija. Druga cjelina se odnosila na navike korištenja društvenih mreža – istraženo je koriste li studenti društvene mreže aktivno, koliko često ih posjećuju i koji su osnovni razlozi korištenja istih. Treće cjelina u upitniku se odnosila na stavove studenata o društvenim mrežama u kontekstu ljudskih resursa, preciznije u procesu pribavljanja i selekcije kandidata za posao i budućih zaposlenika. Cjelinu je činilo nekoliko setova tvrdnji, a kojima su se ispitivali stavovi studenata o društvenim mrežama kao izvoru podataka i informacija o potencijalnim kandidatima za posao, kao alatu koji može značajno doprinijeti u procesu traženja i selekcije budućih zaposlenika te koliko ih po mišljenju studenata kao budućih tražitelja posla poslodavci trebaju koristiti.

Svoje slaganje s ponuđenim tvrdnjama studenti su iskazivali ocjenama od 1 (nikako se ne slažem) do 5 (u potpunosti se slažem). Nad podacima je provedena deskriptivna analiza u programu SPSS for Windows (verzija 17.0, SPSS Inc. Chicago, Illinois, SAD). Rezultati su iskazani kao broj i udio (%) te prosječna ocjena (M) i standardna devijacija (SD).

Lidija Lesko Bošnjak je zaposlena na Ekonomskom fakultetu Sveučilišta u Mostaru u zvanju izvanrednog profesora na odjelu za Menadžment.



Područja njenog interesa:

Poslovna organizacija, Metodika projektiranja organizacije, Menadžment organizacijskog ponašanja, Menadžment ljudskih potencijala i Strategijski menadžment ljudskih potencijala.

Objavila je oko 25 znanstvenih i stručnih radova te sudjelovala u nekoliko projekata i na više domaćih i međunarodnih znanstvenih skupova.

Koautor je dvije knjige: *Osnove menadžmenta ljudskih potencijala* (2013.) i *Poslovna organizacija* (2016.)

Analizirani uzorak sačinjen od 312 studenata je činilo 118 (37,8%) studenata muškog spola i 194 (62,2%) studentica. Srednja dob ispitanih studenata je 21 godina uz interkvartilni raspon 2 godina. Najmlađi student je imao 18, a najstariji 31 godinu. Većinu uzorka čine studenti prvog ciklusa (preddiplomski studij), njih 85,3%, dok su ostalo studenti drugog ciklusa (diplomski studij). Trećinu uzorka čine studenti završnih godina studija spomenutih ciklusa.

3. REZULTATI

Navike korištenja društvenih mreža

Prvo pitanje vezano za društvene mreže koje je bilo postavljeno u upitniku se odnosilo na korištenje društvenih mreža. Od 312 anketiranih studenata samo njih dvoje je odgovorilo da ne koristi društvene mreže dok su ostali dali pozitivan odgovor. Najčešće korištena društvena mreža među ispitanim studentima je Facebook (koristi ju 295 odnosno 94,6% studenata). Na drugom mjestu je Instagram (233; 79%), a na trećem mjestu znatno iza njih Google+ (72; 23,1%). Ostale ponuđene mreže Twitter, LinkedIn, Pinterest koristi manje do 10% studenata, dok su kao druge, u upitniku nespomenute, a korištene, mreže naveli Snapchat i Xing. Polovina studenata točnije njih 51,9% aktivno koristi dvije društvene mreže, više od 4 društvene mreže koristi 8% studenata, a po oko 20% ih koristi 1 ili tri društvene mreže. Analiza učestalosti korištenja društvenih mreža pokazuje da 84,3% studenata dnevno na svim mrežama koje aktivno koristi provede do 5 sati dnevno. Dva najzastupljenija odgovora koja su navedena kao osnovni razlog za korištenje društvenih mreža su prikupljanje podataka i informacija (62,9% studenata) i održavanje kontakata (60,3% studenata). Četvrtina ispitanih studenata društvene mreže koristi u obrazovne svrhe, a samo 16,3% njih navodi da to čini za samopromociju. Najviše studenata društvene mreže posjećuje skoro svaki dan ili nekoliko puta tjedno, najviše lajkaju tuđe objave, dok osobne informacije i slike objavljuju znatno rjeđe (jednom mjesečno ili rjeđe).

Društvene mreže u kontekstu menadžmenta ljudskih potencijala

Prva tvrdnja vezana za društvene mreže u kontekstu ljudskih potencijala je glasila "*Poslodavci prilikom pribavljanja i selekcije zaposlenika trebaju koristiti društvene mreže*". Prosječna ocjena koju su dali studenti dali ovoj tvrdnji je 2,9 (sd=1,2), a promatrano kroz udjele odgovora rezultati govore da su studenti podijeljenog mišljenja: 36,2% ih je dalo odgovor ne, 28,5% odgovor da, a 35,3% ne zna. Razlog tome može biti činjenica da na prostoru na kojem živimo društvene mreže, kao i ostale Web 2.0 tehnologije, još uvijek nisu sastavni dio poslovanja i svih poslovnih aktivnosti. U kontekstu mladih, a time i studenata, društvene mreže su aplikacija koja omogućuje informiranje o aktivnostima drugih i promoviranje sebe i ne dovode ih direktno u vezu sa svojim budućim poslom.

Iako je utvrđeno da stav studenata o društvenim mrežama u kontekstu ljudskih potencijala, odnosno poslodavca i posloprimca nije značajno pozitivan zanimljivo je analizirati i njihove stavove za ostale tvrdnje, a sukladno podijeljenom stavu na prvoj tvrdnji i ostali rezultati su dosta šaroliki.

Podjednako podijeljeno mišljenje studenti imaju i o pomoći informacija na društvenim mrežama pri izboru kandidata, dok ih više smatra da društvene mreže ne olakšavaju prezentaciju potencijalnih kandidata. Negativan stav studenata je zamijećen i na tvrdnjama "*Profili na društvenim mrežama daju pravu sliku o potencijalnom kandidatu*" te "*Informacije o kandidatima dostupne na društvenim mrežama trebaju biti presudne pri izboru zaposlenika*". Više od polovine ih se ne slaže s ove dvije tvrdnje, a kad im se pridodaju i studenti koji nemaju

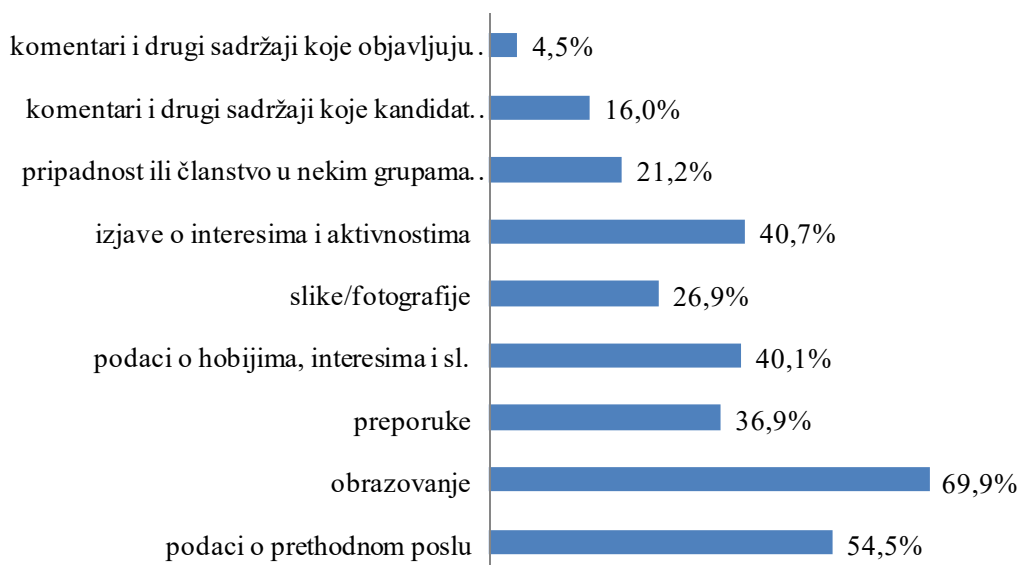
definirano mišljenje dobije se da ih više od 80% smatra kako profili na društvenim mrežama ne daju pravi sliku o kandidatu i da ne trebaju biti presudni pri izboru zaposlenika.

Iako opisano ukazuje da studenti društvene mreže u svrhu analize potencijalnih kandidata za posao ne vide u pozitivnom svjetlu, značajno pozitivniji stav imaju o njihovom korištenju u promotivne svrhe sa stajališta poslodavaca. Naime, više od 80% studenata smatra da poslodavci svoje oglase za posao trebaju promovirati na društvenim mrežama te da društvene mreže mogu olakšati spajanje ponude i potražnje na tržištu rada (poslodavaca i tražitelja posla). Pozitivan stav studenata o društvenim mrežama u kontekstu ljudskih potencijala je utvrđen i u analizi prednosti koje društvene mreže osiguravaju kao sredstvo, odnosno alat pri obavljanju aktivnosti vezanih za prikupljanje i selekciju kandidata. Tako 66,3% studenata smatra da društvene mreže omogućuju brže, 63,1% lakše, a čak 83,0% jeftinije prikupljanje podataka i informacija o potencijalnim kandidatima za posao. Spomenuto je bilo i očekivano s obzirom na sveopću dostupnost, lakoću i jednostavnost korištenja podataka i informacija putem digitalnih medija.

Unatoč tome polovina ispitanih studenata navodi kako ne bi voljeli da ih budući poslodavci „pronađu na“ i kontaktiraju putem društvenim mrežama.

Skoro 2/3 studenata smatra da aktivnosti na društvenim mrežama (objavljene slike, postovi, dijeljenja, lajkovi) ne trebaju utjecati kako na primanje novog zaposlenika tako ni na karijeru postojećih zaposlenika.

Koje pak podatke/informacije o kandidatima (budućim zaposlenicima) poslodavci trebaju provjeriti na društvenim mrežama prikazuje graf 1. Kako se s grafa i vidi ispitanici smatraju da se na društvenim mrežama poslodavci trebaju bazirati na podatke o obrazovanju i prethodnom poslu, na izjave o interesima i aktivnostima te podatke o hobijima i interesima. Manje od 10% ispitanih studenata smatra da poslodavci ne bi trebalo analizirati niti jednu od stavki prikazanih na grafu 1, dok s druge strane samo 23 studenata smatraju da poslodavci trebaju provjeriti sve dostupne podatke o kandidatu.



Graf 1: Podaci koje poslodavci trebaju provjeravati na društvenim mrežama

Naravno da bi se podaci dostupni na društvenim mrežama mogli smatrati objektivnim pokazateljima trebalo bi istražiti točnost podataka, ali i objektivnosti i iskrenost onog tko podatke objavljuje što je relativno zahtjevno i složeno istražiti. Na tragu toga su u ovom istraživanju studentima postavljena dva pitanja koja su s odgovorima prikazana u tablici 1.

<i>Na društvenim mrežama su točni moji</i>	<i>Broj (%) odgovora</i>	<i>Moj Facebook profil točno odražava moj</i>	<i>M (SD)</i>
Ime i prezime	294 (94,2)	Životopis	2,13 (1,14)
Datum rođenja	218 (69,6)	Osobine ličnosti	2,27 (1,13)
Završena srednja škola	159 (51,0)	Sposobnosti	2,16 (1,10)
Trenutni studij	152 (48,7)	Kompetencije	2,17 (1,11)
Mjesto življenja	180 (57,7)		

M – aritmetička sredina; SD – standardna devijacija

Tablica 1: Točnosti objektivnost objavljenih podataka na društvenim mrežama

Kako se iz prethodne tablice vidi većina ispitanih studenata točno prikazuje samo dio svojih podataka. Bilo je i za pretpostaviti da će najveći udio biti kod imena i prezimena jer se ljudi po tome identificiraju pri ostvarivanju kontakata. Zanimljivo je da ih samo polovina kao točne navodi podatke o srednjoj školi i studiju koji pohađaju iako su to stavke koji po njihovom mišljenju poslodavci trebaju pogledati na profilima. Objektivnost podataka je ocjenjivana samo za Facebook profile i pokazuje kako studenti smatraju da se iz, o njima dostupnih, podataka može vrlo malo zaključiti o njima samima. Rezultati oko podataka koje poslodavci trebaju provjeriti na profilima potencijalnih kandidata iznenađuju i pretpostavka je da su studenti odgovarali sukladno svojim dosadašnjim saznanjima vezano za podatke koji se dostavljaju potencijalnom poslodavcu prilikom prijave za neki posao.

Iako rezultati pokazuju podijeljeno mišljenje studenata o potrebi uključivanja društvenih mreža u popis izvora podataka i informacija o potencijalnim kandidatima i budućim zaposlenicima njihovi stavovi pokazuju da je dio njih ipak svjestan da jednom objavljene informacije na Internetu ostaju uvijek dostupne i da im upravo one mogu nekad u budućnosti biti značajne za dobivanje željenog radnog mjesta. Tako 38,8% studenata navodi da vodi računa da sve što je jednom objavljeno na Internetu ostaje dostupno zauvijek, 57,7% njih brine moguća zlouporaba osobnih podataka pa s oprezom objavljuje sadržaje na svojim profilima, a 62,8% navodi da prilikom bilo kakve aktivnosti na društvenim mrežama uvijek razmišlja o privatnosti svojih objava. Već danas njih 40% vodi računa da sadržaje na njihovim profilima mogli pregledavati i potencijalni poslodavci iako po njihovom mišljenju poslodavci to ne bi trebali činiti.

3. ZAKLJUČAK

Kako je u metodologiji navedeno istraživanje još uvijek traje no dobiveni rezultati već sad mogu navesti na određene zaključke. Iz odgovora studenata se može zaključiti da društvene mreže još uvijek nisu u potpunosti prepoznate kao visokovrijedan alat u procesu pribavljanja i selekcije zaposlenika. Dio studenata ih prepoznaje kao alat koji ubrzava proces pribavljanja kandidata i smanjuje njegove troškove, ali su i ti studenti svjesni da podaci dostupni na društvenim mrežama zahtijevaju dodane provjere prije nego se iskoriste kao činjenice na kojim se temelji selekcije kadrova. S druge strane studenti društvene mreže vide kao dobar promotivni alat za oglašavanje radnih mjesta jer oglasi tako mogu imati znatno veći doseg čime se širi baza potencijalnih zaposlenika i omogućuje izbor najboljih.

Što se tiče daljnjih istraživačkih aktivnosti one zasigurno trebaju uključiti istraživanje mišljenja, ali i prakse na drugoj strani, odnosno ispitivanje stavova menadžera ljudskih potencijala, ali i drugih osoba uključenih u proces pribavljanja i selekcije kadrova. Na taj način će se dobiti uvid u stvarnu praksu korištenja društvenih mreža u procesu pribavljanja i selekcije kadrova, ali će se spoznati i prednosti i nedostaci što će omogućiti adekvatnije i objektivnije korištenje u menadžmentu ljudskih potencijala.

REFERENCE

- [1] Noe R., Hollenbech, J., Gerhart, B., Wright, P. (2006) Menadžment ljudskih potencijala: postizanje konkurentske prednosti, MATE d.o.o. Zagreb, ZŠEM
- [2] Norazah, M. S., Michelle, T. R., Kow, P. M. (2011) *Factors enhancing employed job seekers intentions to use social networking sites as a job search tool*, International Journal of Virtual Communities and Social Networking, 2(3), pp. 1-15.
- [3] Davison, K. H., Maraist, C., Bing, M. N. (2011) *Friend or foe: The promise and pitfalls of using social networking sites for HR decisions*, Journal of Business and Psychology, 26(1), pp. 153-159.
- [4] Shea, K., Wesley. J. (2006) *How social networking sites affect students, career services, and employers*, National Association of Colleges and Employers Journal, 66(3), pp. 26-32.
- [5] Smith, W. P., Kidder, D. L. (2010) *You've been tagged! (Then again, maybe not): Employers and Facebook* Business Horizons, 53, pp. 491-499.
- [6] Brown, V. R., Vaughn, E. D. (2011) *The writing on the (Facebook) wall: The use of social networking sites in hiring decisions*. Journal of Business and Psychology, 26, pp. 219-225.
- [7] Kluemper, D. H., Rosen, P. A., Mossholder, K. W. (2012) *Social networking websites, personality ratings, and the organizational context: More than meets the eye?*, Journal of Applied Social Psychology, 42(5), pp. 1143-1172.
- [8] Duffy, M. (2011) *Facebook, twitter, and linked in, oh my! making sense and good use of social media* American Journal of Nursing, 111(4), pp. 56-59.
- [9] Soumi, R. (2012) *Engaging young employees (Gen Y) in a social media dominated world- Review and Retrospection*, Procedia-Social and Behavioral Sciences, 37, pp. 257-266
- [10] Nagendra, A. (2014) *Paradigm shift in hr practices on employee life cycle due to influence of social media*, Procedia Economics and Finance, 11, pp. 197-207.

TIPOVI ORGANIZACIONIH PROMENA – OSNOVNI ALAT ZA USPEŠNO UPRAVLJANJE PROMENAMA

TYPES OF ORGANIZATIONAL CHANGE – BASIC CHANGE MANAGEMENT TOOL

Nevena Vrcelj²⁰²
Nikolina Vrcelj²⁰³
Aleksandra Jagodić Rusić

Sadržaj: *Okruženi smo intenzivnim promenama i nesigurnošću, opšta situacija oko nas je kompleksna i neodređena, praćena poslovnim tempom na turbo pogon i stabilnošću do koje se dolazi rekonstrukcijom temelja. Ništa ne stoji – sve konstantno teče. To je stvarnost sa kojom nova generacija menadžmenta mora da se suoči, a kako bi procesom organizacionih promena što efikasnije i efektivnije upravljali, potrebno je identifikovati karakter i vrste samih organizacionih promena. U tom smislu, predmetni rad daje prikaz nekoliko klasifikacija organizacionih promena prema različitim kriterijumima analizom dostupne i relevantne domaće i strane literature.*

Ključne reči: *vrste organizacionih promena, upravljanje organizacionim promenama, alat*

Abstract: *We are surrounded by intense changes and uncertainty, the general situation around us is complex and vague, followed by a business pace on the turbo drive and the stability that comes with the reconstruction of the foundations. Nothing stands - everything is constantly running. This is the reality with which the new generation of management must face, and in order to manage the process of organizational change more efficiently and effectively, it is necessary to identify the character and types of organizational changes. In this regard, the paper gives an overview of several classification of organizational changes according to different criteria by analyzing the available and relevant domestic and foreign literature.*

Key words: *types of organizational changes, organizational change management, tool*

1. UVOD

Na početku novog milenijuma dešavaju se promene koje označavaju potpuni diskontinuitet u odnosu na prošlost. Ubrzane promene, kao i povećana stopa promena dovode do toga da sredina u kojoj preduzeća ostvaruju svoju misiju postaje sve turbulentnija i kompleksnija. Neki autori za takve procese upotrebljavaju izraz hiper promene – *hyper change* [1, str. 297].

Sam proces organizacionih promena definiše se kao kontinuirano unapređivanje organizacione strukture, strategije i sposobnosti; kako bi preduzeće zadovoljilo promenljive potrebe spoljnih, ali i internih korisnika. Promene su sve vreme prisutne u svakom preduzeću, na svim nivoima – od operativnog do strateškog. Iz navedenog proističe da ne bi trebalo da bude sumnji o značaju

²⁰² Udruženje ekonomista i menadžera Balkana, Beograd, Ustanička 179, Beograd

²⁰³ Udruženje ekonomista i menadžera Balkana, Beograd, Ustanička 179, Beograd

sposobnosti preduzeća da identifikuju gde žele da budu u budućnosti, kao i da upravljaju promenama na putu koji ih vodi do tog cilja. Istina, organizacione promene ne možemo odvojiti od organizacione strategije i obratno [2]. S obzirom na važnost organizacionih promena u savremenim preduzećima, menadžment organizacionih promena postaje visoko cenjena i tražena menadžerska veština [3].

2. KLASIFIKACIJA ORGANIZACIONIH PROMENA PREMA CILJU I KARAKTERU PROCESA

Ovaj kriterijum klasifikacije promena polazi od pitanja: zašto se organizacija menja? Prema njemu razlikujemo dve osnovne vrste organizacionih promena: organizacionu adaptaciju i organizacioni razvoj (**Tabela 1**).

Organizaciona adaptacija predstavlja svaku organizacionu promenu koja se dešava usled potrebe organizacije da se prilagodi okruženju u kome funkcioniše, dok je **organizacioni razvoj** posledica internih procesa i promena u organizaciji. Osnovni pokretač su ideje, znanje, motivacija i inicijative ljudi unutar same organizacije [4, str. 15-16, 5, str. 508-509, 6, str. 15-16].

Tabela 1: Klasifikacija promena prema cilju [4, str. 15-16, 5, str. 508-509, 6, str. 15-16]

Kriterijum	Organizaciona adaptacija (eksterni motor)	Organizacioni razvoj (interni motor)
Svrha promena	Prilagođavanje okruženju	Razvoj (inoviranje kompetencija)
Cilj promena	Poboljšanje performansi	Razvoj kompetencija
Izvor promena	Okruženje	Organizacija, menadžment
Motor promena	Eksterni: promene u okruženju	Interni: kreativnost postignuće
Uloga i diskrecija menadžmenta	Pasivna, mala diskrecija	Aktivna, velika diskrecija

Najčešće korišćeni kriterijumi za klasifikaciju promena u literaturi su: **širina promena, dubina promena i njihova vremenska dimenzija**, odnosno karakter procesa [4, str. 16, 7, str. 68-69]. Prema širini i obuhvatu promene mogu biti **parcijalne** (zahvataju samo jednu ili nekoliko užih komponenti/dimenzija preduzeća) ili **sveobuhvatne** - zahvataju čitavu organizaciju [7, str. 69, 8, str. 19]. Dubina promene odnosi se na stepen noviteta koje promene sa sobom donose. Duboke promene su one koje u svaku organizacionu komponentu unose visok stepen novosti; dok plitke promene neznatno menjaju organizacione elemente preduzeća u odnosu na postojeće stanje. Duboke promene su revolucionarne, a plitke su evolutivne kada se kao kriterijum za razvrstavanje uzme stepen radikalnosti ili diskontinuiteta.

Razlika u dubini promena još je jasnija ako se koristi koncept promena prvog i drugog reda kao i koncept alfa, beta i gama promena. Promene prvog reda (*frame bending changes*) su **inkrementalne** (korak po korak); promene drugog reda su diskontinuelne, te uvode nove pretpostavke i vrednosti u vezi sa organizacijom (**radikalne i duboke promene** – *frame breaking changes*); a promene trećeg reda su najdublje jer se njima menja stanje sistema [7, str. 69].

Još jedan od kriterijuma za podelu organizacionih promena je i voljnost promena i ukoliko se on uzme u obzir, promene mogu biti svesne ili planske, odnosno nesvesne ili spontane [5, str. 512, 6, str. 16-19, 9, str. 5-8, 10, str. 4-6, 11, str. 45].

Pojedini domaći autori [11, str. 46, 12, str. 197-198] daju slično stanovište o klasifikaciji organizacionih promena po ovom osnovu. Naime, oni navode da se inkrementalnim promenama unose neznatne i postepene izmene u pojedine segmente postojećeg stanja organizacije, dok se radikalnim promenama to stanje suštinski menja i to, najčešće, istovremeno u svim vitalnim dimenzijama. Đuričin, Janošević [13], str. 128 detaljnije objašnjavaju pojam radikalnosti, pa navode da promena ima radikalni karakter ukoliko nove aktivnosti učestvuju sa više od 50% u prihodu preduzeća ili ukoliko dolazi do radikalnog skoka efikasnosti modifikovanih aktivnosti (preko 30%).

Dalje ovi autori ističu da se kontinuelne promene dešavaju u uslovima relativne stabilnosti sistema kada organizacija nastoji da malim i postepenim izmenama obezbedi ravnotežu sa svojim okruženjem, bez prouzrokovanja većih poremećaja u strukturi, ulogama i načinu funkcionisanja. Promene ovog tipa rezultat su nastojanja da se kontinuirano poboljšava efikasnost i efektivnost organizacije u okviru postojeće organizacione osnove, bez narušavanja kontinuiteta funkcionisanja i međusobnog odnosa pojedinih organizacionih varijabli. Diskontinuelne promene se po analogiji sa paradigmom prekinute ravnoteže javljaju u situacijama koje karakteriše disekvilibrirano okruženje, praćen radikalnim promenama u svim ili najznačajnijim dimenzijama.

Na istom mestu Stojanović-Aleksić objašnjava i reaktivne (adaptivne) i proaktivne (anticipativne) promene. Adaptivne promene posledica su stihijskih i sporadičnih nastojanja organizacije da se prilagodi već nastalim promenama u okruženju, a anticipativne ili planske promene su rezultat nastojanja organizacije da na vreme predvidi delovanje faktora okruženja i pripremi adekvatnu reakciju. Navedeno sumira naredna tabela (Tabela 2).

Tabela 2: Klasifikacija promena prema karakteru procesa [4, str. 19, 5, str. 512, 6, str. 19]

	Kontinuelne promene	Diskontinuelne promene
Dubina	Inkrementalne, I reda	Radikalne, II reda
Širina	Parcijalne	Sveobuhvatne
Brzina, intenzitet	Evolutivne	Revolutivne

Aleksandra Jagodić Rusić

rođena je 16.12.1983. godine u Pančevu. Srednju ekonomsku školu „Paja Marganović“ je završila u Pančevu 2002. godine. Diplomirala na Fakultetu za menadžment u Novom Sadu 2009. godine na smeru Operativni menadžment. Master studije upisala na Univerzitetu Privredna akademija, Fakultet za ekonomiju i inženjerski menadžment, završila 2010. godine na smeru Poslovna ekonomija i finansije. Student je doktorskih studija na Fakultetu za ekonomiju i inženjerski menadžment, smer Poslovna ekonomija. Ima desetogodišnje iskustvo u administraciji Fakulteta za menadžment, Novi Sad.



3. KLASIFIKACIJA ORGANIZACIONIH PROMENA PREMA SADRŽAJU

Kako navodi Janićijević [4], str. 20, organizacione promene se mogu klasifikovati i prema sadržaju ukoliko se pođe od pitanja šta se to u preduzeću menja.

Organizacija se može rastaviti na komponente prema dva osnovna kriterijuma: prvi polazi od sadržaja komponente i prema njemu se organizacija diferencira na formalne ili tvrde (hard) komponente i neformalne ili meke (soft) elemente. Drugi bazičan kriterijum koji se može iskoristiti za diferenciranje sadržaja organizacija je dihotomija između statičkih (strukture – sistemi međusobno povezanih varijabli) i dinamičkih komponenti preduzeća (procesu – formalizovani i neformalni). Kombinovanjem ova dva kriterijuma Janićijević dolazi do četiri osnovna elementa organizacije koji mogu biti objekt organizacionih promena (

Tabela 3).

Tabela 3: Klasifikacija organizacionih promena prema sadržaju [4, str. 20, 5, str. 513, 6, str. 20]

	Formalne, tvrde (hard) komponente	Neformalne, meke (soft) komponente
Statičke varijable sistemi i strukture	Dizajn: organizaciona struktura, sistemi	Ponašanje: kultura, neformalne grupe, struktura moći
Dinamičke varijable: procesi	Poslovni procesi	Personalni i interpersonalni procesi: grupni procesi, vođstvo, konflikti, politički procesi, komunikacija

Promena **organizacione strukture** sastoji se od promene jednog ili više strukturalnih parametara (dimenzija), dok **organizacioni sistemi** predstavljaju dodatni formalizovani okvir koji usmerava tok konkretnog poslovnog procesa.

Poslovni proces predstavlja skup međusobno povezanih aktivnosti iniciranih određenim događajem i koji ostvaruju određeni autput za potrošače (razvoj proizvoda, proizvodnja, obezbeđenje potrebnih sirovina i sl.).

Neformalne statičke komponente organizacije obuhvataju sve one interakcije članova organizacije koje nisu, niti mogu biti formalno regulisane. Prvo, u ovu grupu spada **organizaciona kultura** koja predstavlja sistem pretpostavki, verovanja, vrednosti i normi ponašanja koje su članovi organizacije usvojili ili razvili kroz zajedničko iskustvo i koji usmeravaju njihovo mišljenje i ponašanje [14, str 287-288, 15, str. 42]. Drugo, ovde ubrajamo i izvore i strukturu moći, kao i neformalne grupe koje mogu biti i dobre i loše, ali su svakako neizbežne.

Dinamička neformalna komponenta organizacije uključuje sve one procese koji se odvijaju u socijalnom aspektu organizacije. To su svi **personalni, interpersonalni (grupni) i organizacioni procesi** koji nastaju kao plod interakcije članova organizacije. Za razliku od kulture, strukture moći i neformalnih grupa, interpersonalni procesi su dinamičkog karaktera, a odnose se na: proces motivacije ljudi, proces individualnog i grupnog učenja, grupne procese (uspostavljanje odnosa u grupama), procese nastajanja i rešavanja konflikata, vođstvo, komunikaciju [4, str 20-23, 6, str. 19-23].

4. KLASIFIKACIJA ORGANIZACIONIH PROMENA PREMA OSTALIM KRITERIJUMIMA

Promene možemo klasifikovati prema determinisanosti i to na: spontane i planirane. Prema kriterijumu vremena u kome se dešavaju, organizacione promene mogu biti **anticipativne** (dešavaju se pre nego što je dejstvo uzroka promena nastupilo u punom obimu) i **reaktivne**.

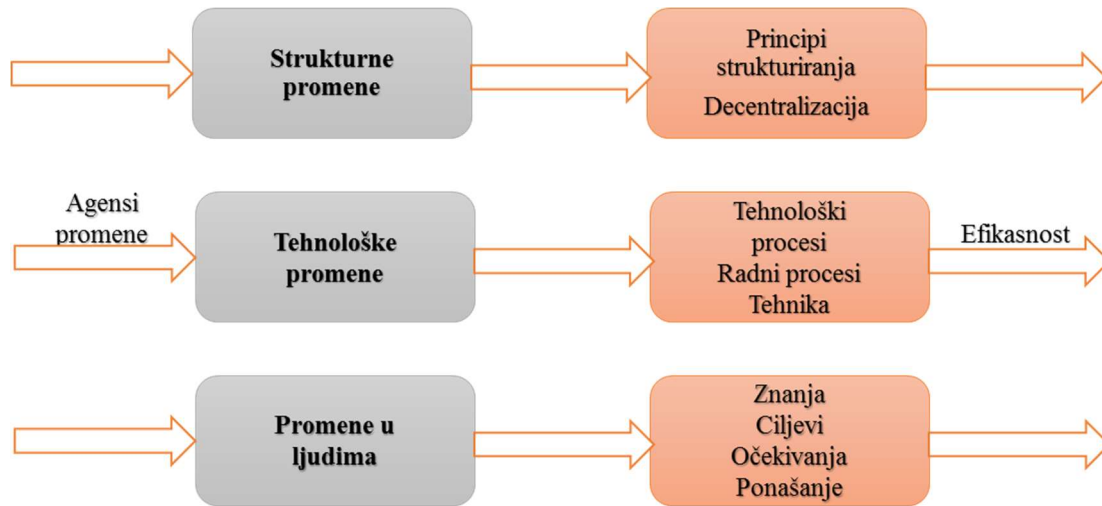
Organizacione promene se mogu klasifikovati i prema nivou na kome se dešavaju. U tom slučaju razlikujemo organizacione promene na nivou: **pojedince, grupe ili organizacije** [16, str. 18]. Drugim rečima, promene se odvijaju na tri nivoa: makro, mikro i organizacionom nivou. Promene na makro nivou utiču na sve ljude i organizacije, mikro promene dešavaju se na individualnom nivou – ličnosti, pojedinca, dok se organizacione promene dešavaju u kompanijama i imaju posredan uticaj na živote ljudi [17, str. 8]. Promene koje preduzimaju preduzeća, sprovode se najčešće na organizacionom nivou [18, str. 11].

Česta podela organizacionih promena jeste podela prema **stilu njihovog vođenja: direktivni** (odozgo na dole) i **participativni** [4, str. 24-25, 5, str. 516-517, 6, str. 24-25].

Pojedini autori [8, str. 18, 10, str. 1-2, 11, str. 44, 12, str. 194-195, 16, str. 14] navode sledeću podelu organizacionih promena eminentnog istraživača ove oblasti – *Kubr-a*:

- promene u osnovnom uređenju organizacije – karakter i nivo organizacije, pravna struktura, vlasništvo, finansijski izvori, međunarodne operacije i uticaj, diverzifikacija, fuzija, zajednička preduzeća;
- promene u zadacima i aktivnostima – dužina linije proizvoda i usluga, opsluživanje tržišta, kupci i dobavljači;
- promene u tehnologiji – oprema, alati, materijali, energenti, tehnološki procesi, hardver;
- promene u upravljačkoj strukturi – unutrašnja organizacija, postupci odlučivanja i kontrole, informacionih sistemi;
- promene u kulturi organizacije – vrednosti, tradicije, neformalni odnosi, uticaji, stil upravljanja;
- promene u ljudima – menadžment i zaposleni, njihove kompetencije, stavovi, motivacija, ponašanje i efikasnost;
- promene u rezultatima organizacije – finansijskim, ekonomskim, socijalnim, koji pokazuju kako organizacija ispunjava svoju misiju i kako koristi nove mogućnosti;
- promene imidža u poslovnom i društvenom okruženju.

Naši i strani autori su usvojili i klasifikaciju organizacionih promena na: **strukturne, tehnološke i biheviorističke** - ljudske [10, str. 7, 11, str. 45, 12, str. 199, 16, str. 17]. Iako je ova klasifikacija posledica segmentiranog i parcijalnog pristupa promenama koji nije sasvim primeren tekućim uslovima, ona pruža mogućnost da se sagledaju osnovne dimenzije koje čine suštinu sadržaja organizacionih promena i da se ukaže na moguće pravce njihovog sprovođenja (**Slika 1**).



Slika 1: Strukturni, tehnološki i bihevioristički pravci promena [10, str. 7, 12, str. 200, 16, str. 17]

Ova podela napravljena je s obzirom na različitu usmerenost intervencija u procesu sprovođenja organizacionih promena. U okviru **strukturnih promena** akcentat se stavlja na promene u dimenzijama strukture, bilo da su u pitanju mala podešavanja ili njihovo radikalno redizajniranje. Promene ove vrste odnose se na drugačiju raspodelu zadataka i odgovornosti u skladu sa principima podele rada i decentralizacije.

Orijentisanost promena na **tehnološke elemente** organizacije odnose se na promene u primenjenoj tehnologiji i adekvatnoj organizacionoj podršci kroz primenu procesnog pristupa upravljanja i organizovanja, fleksibilnih proizvodnih sistema i kompjuterski integrisane proizvodnje. To znači da će promene na tehnološkim elementima uglavnom biti praćene promenama u strukturi, gde se strukturni elementi organizacije sve više definišu na bazi osnovnih i pomoćnih procesa, a ne na osnovu specijalizacije aktivnosti i izvršilaca.

Bihevioristički ili humani pristup polazi od hipoteze da se funkcionisanje organizacije može unaprediti kroz promene u ljudima, njihovom ponašanju i znanju. Odnos ljudi prema svojim radim obavezama, ciljevima organizacije i njenoj imovini, kao i međusobno, presudan je za uspešnost funkcionisanja organizacionog sistema [11, str. 46].

Sa stanovišta načina na koji se sprovode, razlikuju se **nametnute promene i promene koje nastaju konsenzusom**. Budući da je inercija, a ne promena prirodno stanje organizacije i ljudi, to svaka promena mora u izvesnom smislu da bude nametnuta. Međutim, može se praviti razlika između promena koje su osmišljene i isplanirane od strane rukovodstva, a zatim nametnute ostalim članovima organizacije, od promena u čijem kreiranju i sprovođenju više ili manje učestvuju ostali članovi organizacije. Nametnute promene se brže uvode, ali je otpor koji se javlja prilikom njihovog sprovođenja izraženiji, što smanjuje izgleda za uspeh. Sprovođenje promena koje nastaju konsenzusom traje duže, ali je verovatnoća uspeha daleko veća. Po pravilu, duboke i sveobuhvatne promene treba da budu sprovedene uz konsenzus, dok površne i parcijalne promene, da bi se uštedelo na vremenu, nametanjem od strane rukovodstva [8, str. 21].

Sve prethodno objašnjene vrste organizacionih promena prikazane su u tabeli koja sledi (Tabela 4).

Tabela 4: Usporedna analiza vrsta organizacionih promena prema različitim autorima (samostalna izrada autora)

<i>Tip promene</i>	Janićijević (2002, 2004)	Petković et al. (2012)	Zakić (2007)	Stojković (2006)	Čturić (2005)	Jevtić (2007)	Stojanović- Aleksić (2007)	Jaško (2000)	Marty (2007)	Đuričin et al. (2011)
Organizaciona adaptacija	✓	✓								
Organizacioni razvoj	✓	✓								
Parcijalne promene	✓		✓							
Sveobuhvatne promene	✓		✓	✓						
Duboke promene	✓									
Plitke promene	✓		✓	✓						
Promene I reda – inkrementalne						✓	✓			✓
Promene II reda – diskontinuelne	✓		✓	✓		✓	✓			✓
Anticipativne promene	✓		✓	✓			✓			
Reaktivne promene	✓		✓	✓			✓			
Svesne - planske promene	✓	✓			✓	✓				
Nesvesne - spontane promene	✓	✓			✓	✓				
Promene na nivou pojedinca, grupe ili organizacije								✓	✓	
Promene direktivnog stila vođenja	✓	✓								
Promene participativnog stila vođenja	✓	✓								

<i>Tip promene</i>	Janićijević (2002, 2004)	Petković et al. (2012)	Zakić (2007)	Stojković (2006)	Čturić (2005)	Jevtić (2007)	Stojanović- Aleksić (2007)	Jaško (2000)	Marty (2007)	Đuričin et al. (2011)
Promene u osnovnom uređenju preduzeća				✓	✓	✓	✓	✓		
Promene u zadacima i aktivnostima				✓	✓	✓	✓	✓		
Promene u tehnologiji				✓	✓	✓	✓	✓		
Promene u upravljačkoj strukturi				✓	✓	✓	✓	✓		
Promene u kulturi organizacije				✓	✓	✓	✓	✓		
Promene u ljudima				✓	✓	✓	✓	✓		
Promene u rezultatima preduzeća				✓	✓	✓	✓	✓		
Promene imidža u poslovnom i društvenom okruženju				✓	✓	✓	✓	✓		
Strukturne promene					✓	✓	✓	✓		
Biheviorističke- ljudske promene					✓	✓	✓	✓		

ZAKLJUČAK

Mnogi promene doživljavaju sa dozom rezerve, kao nešto neprijatno i neprijateljsko. Pojedinci čak reaguju i agresivno i opiru se promenama, uglavnom iz straha. Ipak, treba naglasiti da je promena nešto prirodno, kao i svaki drugi oblik evolutivnog procesa; odnosno, promena je neophodna za opstanak. Ukoliko postoji otpor promenama, on preduzeća i individualce čini zastarelim, pa često i nekonkurentnim. Stoga, imperativ je današnjice da sva preduzeća moraju da nauče kako uvesti, implementirati, kontrolisati i upravljati organizacionim promenama kako bi opstala, rasla i prosperirala.

Dakle, iza kulisa globalne deregulacije, rapidnog tempa tehnoloških inovacija, rastućeg znanja radne snage, podizanja društvenih i demografskih trendova, malo ko bi osporio da je primarni zadatak menadžmenta današnjice vođenje organizacionih promena. Međutim, iako je uspešno sprovođenje organizacionih promena neophodno radi opstanka i ostvarenja uspeha na današnjim izraženo konkurentnim i konstantno rastućim tržištima, pojedini autori navode da čak 70% svih iniciranih programa promena ne završi slavno [3]. Ovaj procenat ide u prilog činjenici da suštinski nedostaje validan model implementacije i upravljanja organizacionim promenama među trenutno dostupnim koje su ponudili i akademski i stručni krugovi poslednjih decenija; a koji su u osnovi kontradiktorni, nejasni, nedorečeni, isuviše apstraktni i, svakako, u praksi nepotvrđeni.

LITERATURA

1. Mašić, B., *Strategijski menadžment*. 2012, Beograd: Univerzitet Singidunum.
2. Rieley, J.B. and I. Clarkson, *The impact of change on performance*. Journal of Change Management, 2001. 2(2): p. 160.
3. By, R.T., *Organisational change management: A critical review*. Journal of Change Management, 2005. 5(4): p. 369-380.
4. Janićijević, N., *Organizacione promene i razvoj*. 2002, Beograd: Ekonomski fakultet.
5. Petković, M., N. Janićijević, and B. Bogičević-Milikić, *Organizacija*. 2012, Beograd: Ekonomski fakultet.
6. Janićijević, N., *Upravljanje organizacionim promenama*. 2004, Beograd: Ekonomski fakultet u Beogradu.
7. Zakić, N., *Menadžment poslovnih procesa i organizacione promene: doktorska disertacija*. 2007, Beograd.
8. Stojković, D., *Modeli restrukturiranja organizacija posebne namene: doktorska disertacija*. 2006, Beograd
9. Janićijević, N. and V. Babić, *Organizacione promene*. 1998, Beograd: Ekonomski fakultet.
10. Čturić, S., *Organizacione promene u preduzeću*. 2005, Beograd: Grafika BOJS.
11. Jevtić, M., *Liderstvo u promenama*. 2007, Beograd: Zadužbina Andrejević.
12. Stojanović-Aleksić, V., *Liderstvo i organizacione promene*. 2007, Kragujevac Ekonomski fakultet, Univerzitet u Kragujevcu.
13. Đurićin, D., S. Janošević, and Đ. Kaličanin, *Menadžment i strategija*. 2011, Beograd: Ekonomski fakultet.
14. Jovanović-Božinov, M., M. Živković, and T. Cvetkovski, *Organizaciono ponašanje*. 2007, Beograd: Megatrend univerzitet.
15. Janićijević, N., *Organizaciona kultura: kolektivni um preduzeća*. 1997, Beograd, Novi Sad: Ekonomski fakultet, Ulixes.
16. Jaško, O., *Projektovanje i menadžment organizacionih promena : doktorska disertacija*. 2000, Beograd.

17. Murthy, C.S.V., *Change Management*. 2007, Mumbai, IND: Global Media.
18. Petrović, D., *Koncept multiprojektnog upravljanja u preduzeću, doktorska disertacija*. 2003, Beograd: Fakultet organizacionih nauka.

MANAGEMENT AT NETWORK UNIVERSITIES: RUSSIA'S EXPERIENCE

Evgeniya Yazovskikh²⁰⁴
Oksana Yatsenko²⁰⁵

Abstract: *International collaboration is a key element of functioning any educational establishment. This activity is important for working out curricula, doing research, developing supplementary education at University.*

Nowadays there are traditional forms of University interaction in Russia: holding conferences, arranging round tables, seminars, conducting research on topics evoking mutual interest between Universities – partners and Universities – participants.

One of interaction forms, that is worth mentioning, is setting up network Universities. The activity of such Universities is directed to its cooperation with other higher educational establishments, public organizations, industrial enterprises, banks, various structures of finance and communication. In network Universities there appears a possibility to make contacts with Universities – partners and to support different curricula of Universities – participants.

Ural federal University named after the first President of Russia B.N.Yeltsin is a good example of network University. It cooperates with four hundred Universities from sixty-four countries.

Key words: *cooperation, network University, interaction, research, education*

Introduction

International collaboration is a key element for effective functioning of any University. Such a kind of activity is very important for working out and planning educational and research processes in any higher educational establishment. It considerably contributes to supplementary education, research, publishing activity that can result in expanding international cooperation on the whole.

Nowadays one can notice in Russia some traditional forms of University interactions. Among them are the following: holding conferences, arranging round tables and seminars, doing research on topics evoking mutual interest between Universities – partners and Universities – participants and etc.

It's worth saying, that Universities have been establishing mutually advantageous contacts with partners from all over the world for many years of their existence. Nevertheless, there are some reasons that impede to establish effective and harmonious working relationships between partners and participants.

For instance, the latest modernization of classical higher education changed it, made it a mass phenomenon; Universities became a complex training, research and production structure that seriously complicated their collaboration.

²⁰⁴ Ural federal University named after the first President of Russia B.N.Yeltsin, Russia

²⁰⁵ Ural federal University named after the first President of Russia B.N.Yeltsin, Russia

Setting up network University structures (as well as network Universities) can be connected with spreading information on the educational process within the society. Thus, it enables to open up relationships between all bodies of the educational process, namely students, lecturers, managers and University principal. Besides, this process can be regulated neither in time nor by authorities nor by formal contacts.

Methodology

In contemporary scientific literature one can find some analyses of network cooperation of Russian Universities with Universities from CIS countries. Thus, Yurev V. and Nalyetova I. emphasize that a big regional University acts as a network integrator in its territory, whose activity is aimed at collaborating with industrial enterprises and research institutions [7]

In particular, Sukharev Yu. describes the models of network information collaborations that were formed in CIS and SCO countries, perfection of their methodology instruments, principles of intercultural dialogues applied to a new type of cultural identity and etc. [6]

In 2008 the Russian University of Peoples' Friendship was the initiator of the project "A network University of the CIS countries." The consortium of the network University includes twenty-seven leading Universities from nine countries: Armenia, Azerbaijan, Belorussia, Kazakhstan, Kyrgyzstan, Moldova, Tajikistan, Ukraine and the Russian Federation. So, personnel training for the CIS countries has become an important task for the University as well as training personnel for Asian, African and Latin American countries. The main aim of establishing a network CIS University is working out and implementing the program "Erasmus Mundus" that is universal for all CIS countries. [4]

The integration processes taking place in higher education of the SCO countries were studied by Belukova E. The author considers the backgrounds of emerging the network SCO University, its structure, successful experience of other network Universities. [3]

Abramov R. speaks of collaboration mechanisms between the Russian Economic University named after G.V. Plekhanov (Russia) and Belorussian state economic University (Belorussia).

Evgenia Yazovskikh

Work experience:

Ural federal University named after the first President of Russia B.N.Yeltsin.

Candidate of Science (Economics), Associate Professor of the Department of foreign languages and translation

Main activities: Entrepreneurship, State regulation of business, Competition, Marketing, Management and Strategic Management, Theory of organization and organizational behavior

Education and training:

2014 – Ural and Siberian Centre of personnel development "Factory of managing projects", Yekaterinburg, Russia

2013 – Ural federal University named after the first President of Russia B.N.Yeltsin "Professional mastering personnel of the Federal University", Yekaterinburg, Russia

2012 – Institute of Management, Social and Economic Development, Saratov, Russia

2010 – Ural federal University named after the first President of Russia B.N.Yeltsin "Scientific and innovative activity in education. Problems of entrepreneurial development", Yekaterinburg, Russia

2008 – Ural International Institute of tourism, "Some basics of touristic activity" Yekaterinburg, Russia

2006 – Ural State University named after A.M. Gorky. "Methods of teaching Russian as a foreign language", Yekaterinburg, Russia

2005 – Ural State Economic University. Post-graduate education, Yekaterinburg, Russia

2000 – Central European University. "Emerging from Communism: Russia and China and the New International Order", Budapest, Hungary

1997 – "Intensive course for the Teachers of English", BBC, London, Great Britain

Besides, E. Yazovskikh is a regular participant in national and international conferences (Russia, Finland, Serbia, Great Britain, USA). She is engaged in many projects and campaigns as a part of a project team.

He describes different aspects of arranging mutual activity, demonstrates efficiency of applying the model of the electronic network University as a new collaboration form between Universities, explains its role in training highly qualified personnel and many other factors corresponding to the requirements of the global labor market. [1]

Network pedagogical Universities attracted attention of researches from the Russian state pedagogical University named after A.I.Gertsen. In their works the authors analyze the experience of network master programs including “Pedagogical education”. All the worked out programs and curricula are unique. They are based on the network character of their implementation, i.e. on the one hand, principles of many year research and educational partnership with Russian and European Universities lie on the base, and on the other hand – contractual relationships within the network association of Universities “Pedagogical personnel of Russia” with thirty-four Russian pedagogical and classic Universities. [2, 8]

Results

The network interaction implies the collaboration between Universities, research and public organizations, manufacturing enterprises, banks and other financial structures. Within the establishment of network Universities there appears a possibility to analyze the contacts of Universities-partners and support various programs and curricula of Universities – participants.

Network Universities are gradually getting popular in Russia. Of course, they are still different from well-known associations and networks such as International University Association (IUA), European University Association (EUA), European Association for International Education (EAIE), Global University Network for Innovations (GUNI), Association of International Educators (NAFSA), Worldwide Universities Network, International University Accrediting Association, University Association for Contemporary European Studies (UACES), European Network of Mobility Centers (ERA-MORE), European Access Network (EAN), American International University Network, International Assembly for Collegiate Business Education, Asia-Pacific Association for International Education (APAIE), Baltic Sea Region University Network (BSRUN) and many others. But they have good examples to follow. [10, 11]

Oksana Yatsenko

Work experience:

Ural federal University named after the first President of Russia B.N.Yeltsin.

Candidate of Science (Pedagogy), Associate Professor of Marketing Department

Main activities:

Marketing, Marketing of educational service, Management, Business ethics, Marketing communications, Human resources management, Marketing in industries and spheres of activity.

Education and training:

2017 – “Technologies of conducting research in the field of applied Economics.” Yekaterinburg, Russia.

2013 – “Marketing, Advertisement and PR; master of business communication.” Yekaterinburg, Russia

2011 – “Innovative pedagogical technologies in education.” Yekaterinburg, Russia

Besides, O. Yatsenko is a regular participant in national and international conferences both in Russia and abroad. She is constantly engaged in many projects and campaigns as a leader and a part of a project team.

Nowadays much attention is paid to setting up federal Universities and networks of national research Institutes in Russia. Their forming results from modernizing still existing and merging Universities.

A good example of such an educational establishment is the Ural federal University named after the first President of Russia B.N.Yeltsin. Today it cooperates with four hundred foreign Universities from sixty-four countries. The University actively participates in a great number of international network projects, such as Network University of BRICS, network University of CIS countries, University of SCO countries, Arctic University, Association of technical Universities of Russia and China (ATURK).

On the one hand, at present more than two hundred foreign students from eighty countries of the world study at the University. The majority of them come from Middle Asian countries, China, Mongolia, Korea, Vietnam, Guinea. On the other hand, annually more than one hundred and fifty students and researchers of the Ural federal University go abroad within the academic mobility program.

There is a department at the University whose activity is aimed at uniting students from technical Universities of Europe (BEST) and enabling them to visit European Universities and attend short-term courses four times a year.

Besides, researchers of the Ural federal University regularly take part in different international scientific and research programs such as a Frame program (FP7), a Support program of international higher education in the Institute of Open education (HESP), Regional seminars on training specialists (ReSET). Thus, the whole range of applied research projects on collaboration with partners from Germany, the USA, South Korea and many other countries is elaborated and implemented [9].

Network collaboration of Universities can be dyadic (i.e. staff from two Universities discuss problems of training students), triad (i.e. a working team of representatives from University, an industrial enterprise and a business company), tetra (i.e. four participants interact - University, a business company, a research institution and the Civil Society Institute) and etc.

The main competitive advantage of network Universities is the structure which lets them use some educational, research, intellectual, financial, logistic, geographical and other resources [5].

Network Universities possess advantageous educational management that can be characterized by the following factors:

- participating students and lecturers of network Universities in academic mobility;
- developing the module system of the educational process (i.e. regional resources of network Universities and demand in the international labor market are taken into account to create a specific system of education);
- working out curricula and programs for foreign students considering their national and geographic peculiarities;
- attracting professionals to consult bachelors, masters and post-graduate students defending double diplomas and theses;
- concluding agreements with foreign partners on international cooperation and etc.

Conclusion

Thus, consolidated entrance of Universities to various international educational and networks and research associations can result in increasing the quality of establishments' collaboration and internationalization. Unfortunately, in the majority of cases of such collaboration has a commercial and profit basis.

Network Universities, established in all corners of Russia, allow to solve a number of problems vital for developing regions on the whole and regional higher education in particular. It can be done by means of the following instruments:

- benchmarking analysis of the best University management;
- marketing analysis of educational services;
- forming a system of working with both applicants and graduates;
- interacting Universities' research centers, innovative structures, venture enterprises;
- realizing mutual curricula on bachelor, master, post graduate education and doctorate levels;
- working out module and ranking systems, systems of distant and supplementary education;
- establishing a single system of councils for defending candidate and doctor theses and etc.

Sources of Reference

1. Abramov R. (2015). Integration of Russian and Belorussian Universities as a form of access to modern higher education. Higher education in Russia. № 10. pp. 68-74.
2. Akulova O., Kharitonova O. (2013). Network master programs: Innovative experience of the Russian state pedagogical University named after A.I.Gertsen. Bulletin of the Russian state pedagogical University named after A.I.Gertsen. № 1. pp. 43-50.
3. Belukova T. (2013). Cooperation of SCO countries in the field of higher education: the SCO University as a successful model of partnership. Bulletin of MGLU. № 8. pp. 142-147.
4. Kovalento S., Smolik N. (2014). Participation of the Russian University of Peoples' Friendship in the activity of a network University of the CIS countries. Bulletin of the RUPF. № 4. pp. 207-213.
5. Shilov S., Kruglov A. (2010). Optimization of the international activity within the network pedagogical University. Bulletin of the Russian state pedagogical University named after A.I.Gertsen. № 7. pp. 20-25.
6. Sukharev Yu. (2014). The integrational potential of the intercultural dialogue in the Eurasian educational space. Bulletin of MGLU. № 11. pp. 9-20.
7. Yurev V., Nalyetova I. (2014). A network University as a new collaboration model of regional Universities. Bulletin of the TGU. № 3. pp. 7-15.
8. Vereshchagina N., Kharitonova O. (2013). The network interaction of the Russian state pedagogical University named after A.I.Gertsen; from working out to realization. Bulletin of the Russian state pedagogical University named after A.I.Gertsen. № 4. pp. 13-22.
9. <http://urfu.ru/ru/international/>
10. <http://cyberleninka.ru/article/n/optimizatsiya-mezhdunarodnoy-deyatelnosti-v-ramkah-setevogo-pedagogicheskogo-universiteta>
11. <http://cyberleninka.ru/article/n/setevoy-universitet-kak-model-sovremennyh-vzaimodeystviy-regionalnyh-universitetov>

АНАЛИЗ, ПРОГНОЗИРОВАНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМИ РИСКАМИ

ANALYSIS, FORECASTING AND MANAGEMENT OF PROFESSIONAL RISKS

Левашов Сергей Петрович²⁰⁶

Реферат: *Внедрение системы менеджмента охраны здоровья и безопасности труда на основе стандарта ISO 45001 предполагает формирование организационной среды, обеспечивающей условия для эффективного управления профессиональными рисками, а также разработку методов анализа, обоснования и реализации практических решений. В работе представлена методология анализа и прогнозирования профессиональных рисков работников, обеспечивающая возможность разработки и реализации превентивных мер, направленных на обеспечение безопасных условий труда, выявление, оценку и снижение указанных рисков.*

Метод анализа "галстук-бабочка", как структурированный алгоритм изучения механизмов возникновения опасностей и возможностей предотвращения последствий, не только формирует основу для оценки риска, но обеспечивает единую структуру причинно-следственного анализа инцидентов. Декомпозиция риска на причины и последствия (угрозы и ущерб) позволяет оценить вероятность и уровень ущерба от реализации определенных условий. «Критическое событие» служит связующим звеном между потенциальными опасностями и последствиями.

На основе анализа отечественных и зарубежных исследований предложена типология барьеров безопасности, существенно расширяющая возможности метода "галстук-бабочка" в части анализа задач и структурных подразделений, вовлеченных в управление рисками, видов и типов планируемых работ, обязанностей лиц, ответственных за их выполнение, а также в выявлении общесистемных отказов ("дефектов") системы управления безопасностью труда и охраной здоровья, существующих в организации.

Ключевые слова: *безопасность труда, профессиональный риск, система управления.*

Abstract: *The introduction of a system of occupational health and safety management based on standard ISO 45001 involves the formation of organizational environment, ensuring conditions for effective management of occupational risks, as well as the development of methods to implement practical solutions. Presents the methodology of the analysis and forecasting of occupational risks for workers, providing the opportunity to develop and implement preventive measures, aimed at ensuring safe labor environment, identifying, assessing and reducing these risks.*

Analysis of the "bow tie" as structured algorithm study of the mechanisms of occurrence of risks and opportunities to prevent the consequences, not only forms the basis for risk assessment, but provides a unified structure of the causal chain analysis of incidents. Risk breakdown structure to the causes and consequences of (threats and harm) allows to estimate the probability and

²⁰⁶ ФГБОУ ВПО «Курганский государственный университет», г. Курган, Россия

the level of damage caused by the implementation of certain conditions. "Critical event" serves as a link between potential risks and consequences.

Based on the analysis of domestic and foreign literary sources proposed typology of security barriers, significantly extends the capabilities of the "bow tie" task analysis and structural units involved in risk management, species and types of planned activities, the responsibilities of those responsible for implementing them, as well as to identify system-wide bounce ("defects") labour safety management system and health that exist in your organization.

Key words: *safety, professional risk management system.*

В проекте стандарта ISO 45001²⁰⁷ отмечается, что *"назначение системы менеджмента охраны здоровья и безопасности труда состоит в том, чтобы обеспечить среду для управления предотвращением смертельных случаев, профессиональных травм и ущерба для здоровья"*.

Процесс управления в общем виде представляет собой совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих видов деятельности, преобразующих "входы" в "выходы". Одним из наиболее важных элементов процесса управления рисками является устранение причин (входов), которые способствуют или непосредственно приводят к возникновению несчастных случаев и инцидентов (выходов). Своевременно и качественно проведенное выявление причин уже произошедших несчастных случаев имеет первостепенное значение для выбора оптимальных профилактических мер, т. к. этот процесс одновременно является средством предотвращения опасности травмирования других работников в будущем при подобных обстоятельствах. Суть данного подхода иллюстрирует известный принцип Парето: *«Устранение 20% ключевых причин способствует предотвращению 80% негативных последствий»*.

Методология анализа и прогнозирования рисков, как представляется, должна базироваться на том, что несчастные случаи являются *«дефектами»* функционирования системы управления безопасностью труда и охраной здоровья (СУ БТиОЗ). Системный аналитический подход принимает во внимание отношения элементов системы "работник - производственная среда", взаимодействующих в рамках общей программы безопасности [1]. Концептуальные модели инцидента расширяют анализ несчастных случаев за пределы непосредственных причин в работе системы, акцентируя внимание на роли факторов управления. Сравнивая фактические условия с идеальной моделью, аналитик может выявить пробелы, которые представляют так называемые "базовые" причины несчастных случаев.

Модель дерева анализа управленческих ошибок и рисков MORT (*Management Oversight and Risk Tree*) разработана в 1960-х годах Комиссией по атомной энергии США. Цель разработки заключалась в том, чтобы сформулировать "идеальную" модель СУ БТиОЗ на основе синтеза лучших моделей инцидентов и доступных методов обеспечения качества. На рисунке 1 показаны основные элементы MORT [2]. Они отображаются в виде событий в логическом дереве. Каждое событие соответствует вопросу, который должен быть рассмотрен в ходе расследования происшествий и инспекций БТиОЗ. Аббревиатура LTA (*"less than adequate"*) указывает на то, что конкретные события или

²⁰⁷ ISO 45001 Гигиена и безопасность труда (проект). Режим доступа: [http://pqm-online.com/assets/files/pubs/translations/std/iso-dis-45001-2016-\(rus\).pdf](http://pqm-online.com/assets/files/pubs/translations/std/iso-dis-45001-2016-(rus).pdf)

условия являются неудовлетворительными или не соответствующими требованиям (стандартов, инструкций и т.д.).

Верхний уровень дерева представляет вероятность ущерба (реального или потенциального), исследуемого в процессе анализа. Ветви ниже верхнего события сформированы на основе четырех базовых понятий (принципов):

- Допустимый риск
- Энергетическая модель
- Цикл управления с обратной связью
- Этапы жизненного цикла системы

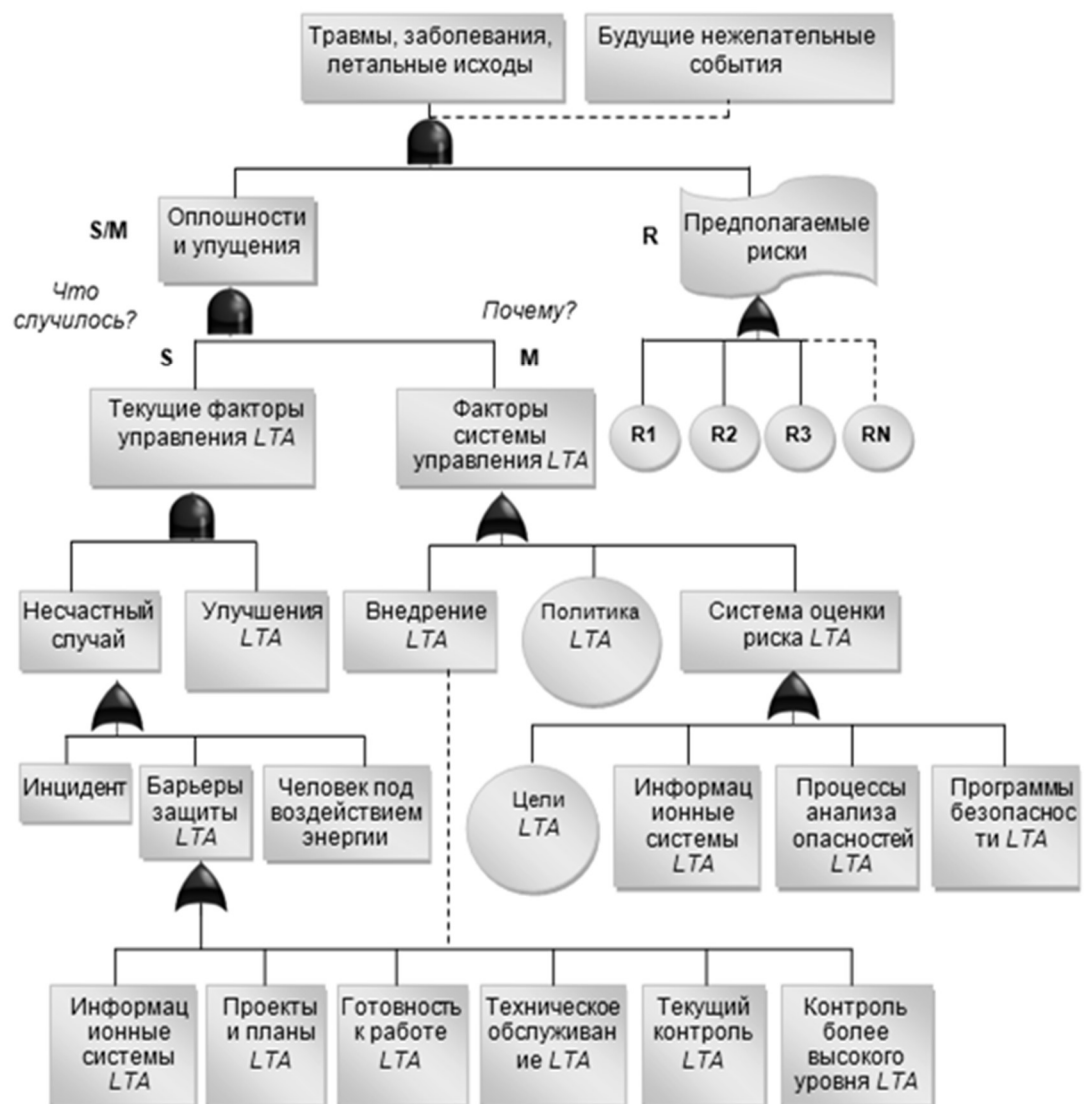


Рис.1 Модель MORT

Анализ осуществляется по двум направлениям - (S-ветвь) и (M-ветвь). S-ветвь диаграммы MORT фокусируется на событиях и условиях возникновения несчастного случая (*что случилось?*). Ключевым элементом в S-ветви является энергетическая модель Хаддона [3].

Событие признается несчастным случаем, когда цель (лицо или объект) подвергается воздействию неконтролируемой передачи энергии и получает повреждения. Несчастные случаи можно предотвратить с помощью барьеров. В модели MORT представлены три основных типа барьеров:

- барьеры, которые локализуют источник и ограничивают величину энергии (уровень опасности);
- барьеры, которые разделяют источник опасности и потенциальную жертву физически (во времени или пространстве);
- барьеры, которые защищают потенциальную жертву.

Эти барьеры расположены на уровнях ниже случайного события. На следующем уровне S-ветви анализируются факторы, связанные с различными фазами жизненного цикла производственной системы: фазы проекта (проектирование и планирование), запуска (оперативная готовность) и эксплуатации (контроль, обслуживание). Идея заключается в том, чтобы установить причины отказов барьеров на этих этапах жизненного цикла.

Наиболее важные функции управления безопасностью находятся в *М-ветви*: формирование политики, внедрение и последующая деятельность. При следовании вдоль М-ветви, аналитик выясняет, *по каким причинам* может произойти сбой в системе управления.

Таким образом, события и условия в S-ветви достаточно тесно связаны с аналогами в М-ветви. Обратившись к результатам анализа М-ветви, аналитик может увязать конкретные обстоятельства на месте происшествия с упущениями или просчетами в общей системе управления.

Модель MORT имеет две сферы непосредственного применения:

- анализ управленческих и организационных факторов относительно случайного происшествия;
- оценка или аудит программ безопасности по отношению к серьезным аварийным событиям, которые имеют возможность возникновения.

В РФ методология, основанная на принципах и процедурах оценки рисков, заложенных в модели, реализована в серии стандартов "Менеджмент рисков. Руководство по применению организационных мер безопасности и оценки рисков"²⁰⁸.

Основная цель процедуры менеджмента рисков заключается в реализации действий по их контролю и снижению. Это достигается путем разработки мер защиты, предупреждающих возникновение тех или иных событий. Эффективным практическим инструментом реализации модели MORT, определения приоритетных мер,

Леваиов Сергей Петрович, доцент, канд. техн. наук, член-корреспондент Международной академии наук экологии и безопасности жизнедеятельности (МАНЭБ).

Место работы: Курганский государственный университет, кафедра «Экология и безопасность жизнедеятельности»



²⁰⁸ ГОСТ Р 54141-2010 "Менеджмент рисков. Руководство по применению организационных мер безопасности и оценки рисков. Эталонные сценарии инцидентов"

прогнозирования сценариев возникновения инцидентов и соответствующих рисков является функциональный метод анализа «галстук-бабочка», который сочетает в себе концепцию дерева неисправностей и дерева событий, используемых для количественной оценки рисков (рис.2) [4,5].

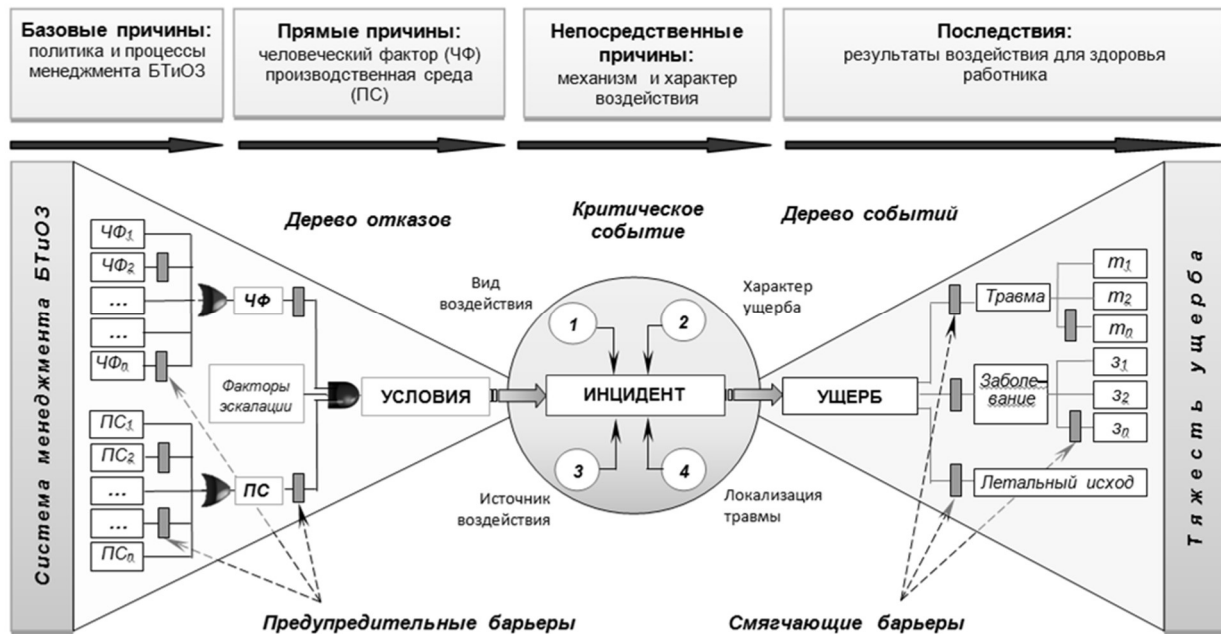


Рис. 2 Схема анализа "галстук-бабочка"

По сути, модель представляет собой визуализированный алгоритм, который определяет возможность выбора эффективных стратегий из множества доступных мер по сокращению риска, с учетом наиболее существенных факторов, формирующих условия рабочей среды. Рекомендации по применению метода представлены в ГОСТ Р ИСО/МЭК 31010-2011 "Менеджмент риска. Методы оценки риска". Важной особенностью данного метода является то, что он обеспечивает возможность выявления комплекса причин (базовых, прямых, непосредственных), способствующих возникновению несчастных случаев" [6].

Анализ "галстук-бабочка", как структурированный алгоритм изучения механизмов возникновения опасностей и возможностей предотвращения последствий, не только формирует основу для оценки риска, но обеспечивает единую структуру причинно-следственного анализа инцидентов. Декомпозиция риска на причины и последствия (угрозы и ущерб) позволяет оценить вероятность и уровень ущерба от реализации определенных условий. «Критическое событие» служит связующим звеном между потенциальными опасностями и последствиями.

Ключевым элементом модели "галстук-бабочка" является понятие "барьер безопасности". Барьеры безопасности - физические системы (объекты), технические или аппаратные средства, процедурные или организационные действия в рабочей среде, которые нацелены на предотвращение чего-то, что может произойти (например, травма от падения) или на смягчение последствий того, что уже произошло.

Общая процедура и методические рекомендации по разработке барьеров защиты изложены в ГОСТ Р 54141-2010. Идентификация функций безопасности и барьеров

безопасности "... заключается в идентификации систем безопасности, которые могут влиять на наступление критических событий. Под функцией безопасности подразумевается техническое или организационное действие, а не объект или физическая система". И далее: "Барьер безопасности - функция безопасности, являющаяся техническим или организационным действием". Стандарт ориентирован, главным образом, на оценку рисков в сфере технического регулирования.

Анализ отечественных и зарубежных литературных источников показывает, что представленная в стандарте типология барьеров не охватывает всего многообразия возможных решений в организационных (социотехнических) системах. В связи с этим предложена расширенная типология барьеров безопасности, представленная в таблице 1.

Важным фактором эффективности схемы «бабочка» является возможность ее сопоставления с системой управления, что позволяет:

- а) анализировать задачи и, следовательно, структурные подразделения, вовлеченные в управление рисками;
- б) виды и типы работ и, следовательно, лиц, ответственных за их выполнение;
- в) чувствительность угроз к общесистемным отказам ("дефектам" СУ БТиОЗ), существующим в организации.

Таблица 1 – Типологии барьеров безопасности

По реализуемым функциям безопасности						
Предотвращение		Контроль			Минимизация	
По месту и назначению барьеров в системе безопасности						
Априорные (предотвратить)				Апостериорные (смягчить)		
По природе барьеров						
Материальные (физические)		Функциональные		Символические (концептуальные)	Нематериальные	
По степени активности/латентности барьеров						
Пассивные		Активные			Процедурные	
По способам реализации функций безопасности						
Ментальные (поведенческие)		Технические (технологические)			Организационные	
По иерархии барьеров в системе обеспечения безопасности						
Персональные (индивидуальные)	Локальные	Организационные	Корпоративные	Нормативные (правовые)	Законодательные	Моральные

Непосредственными причинами несчастных случаев в большинстве актов формы Н-1 указываются опасные действия работника. В то же время, как правило, не акцентируется внимание на том, что эти действия могут являться следствием системных недостатков:

- а) в организации процесса/процедуры выполнения работ или дизайне рабочего места (*Local Maintenance Management*);
- б) в организации управления БТиОЗ (*Local Operations Management*);
- в) в общей системе менеджмента компании (предприятия, организации) (*Corporate Management System*) и т.д.

Проведение комплексного анализа факторов, оказывающих воздействие на уровень профессиональных рисков, с использованием метода «галстук-бабочка» способствует определению видов работ на соответствующих уровнях управления (рис. 3 [7]).

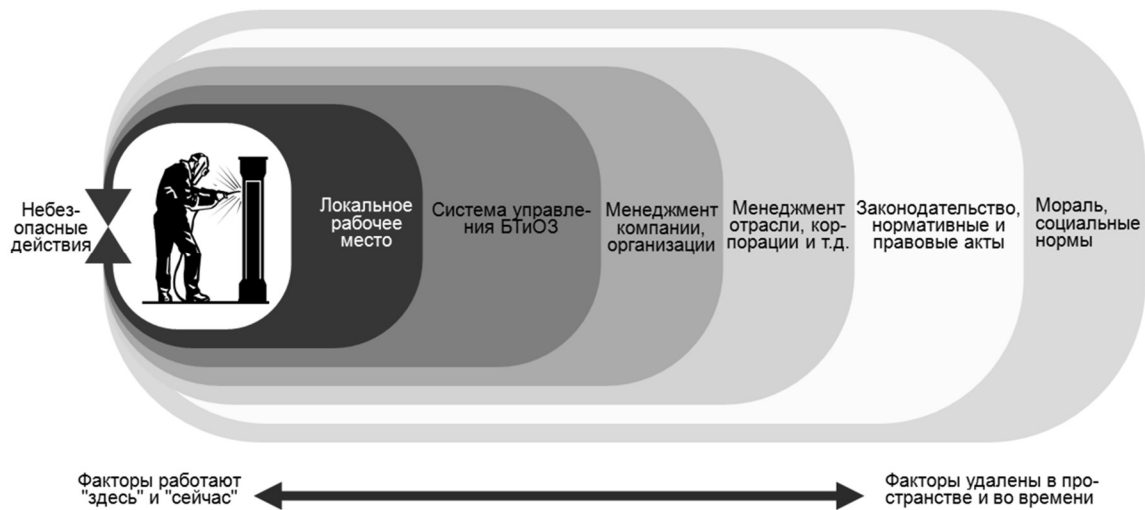


Рис.3 Иерархия уровней управления рисками

Литература

1. Левашов С.П. Анализ рисков в контексте организационной культуры безопасности // Экология. Риск. Безопасность: материалы IV Общероссийской научно-практической очно-заочной конференции с международным участием (29-30 октября 2015 г.) сб. науч. тр. - Курган: Издательство Курганского государственного университета, 2016. С. 81-83. <http://dSPACE.kgsu.ru/xmlui/handle/123456789/4324>
2. Johnson, W.G., 1980. MORT Safety Assurance System. Marcel Dekker, New York.
3. Haddon, W., Energy damage and the 10 countermeasure strategies. Inj Prev. 1995 Mar; 1(1): 40–44.
4. Optimising Hazard Management by Workforce Engagement and Supervision, Vladimir M Trbojevic, prepared by Risk Support Ltd for the Health and Safety Executive, Research Report 637, 2008, URL: <http://www.hse.gov.uk/research/rrpdf/rr637.pdf>
5. Левашов, С. П., Шкрабак, В. С. Профессиональный риск: методология мониторинга и анализа [Текст] : монография / С. П. Левашов, В. С. Шкрабак ; под общ. ред. В. С. Шкрабака. – Курган: Изд-во Курганского гос. ун-та, 2015. – 308 с. URL: <http://dSPACE.kgsu.ru/xmlui/handle/123456789/4151>
6. Левашов С.П. Методология причинно-следственного анализа рисков профессионального травматизма //Охрана и экономика труда.- 2014, № 2(15), С.37-50
7. Hollnagel, E. Barrier Analysis and Accident Prevention. University of Linköping, 2002.

BREND POSLODAVCA KAO FAKTOR KONKURENTSKE PREDNOSTI

EMPLOYER BRAND AS THE FACTOR OF COMPETITIVE ADVANTAGE

Goran Pavlović²⁰⁹

Jovana Savić²¹⁰

Nevena Vrcelj²¹¹

Sadržaj: *Osnovni cilj istraživanja u ovom radu jeste utvrđivanje uticaja brenda poslodavca na konkurentsku prednost preduzeća. Brend poslodavca, koji predstavlja napor preduzeća da se izdvoji kao poželjno mesto za rad kako bi se privukli i zadržali najbolji zaposleni, jeste poslovni koncept koji podrazumeva brojne strategije koje mogu imati značajne implikacije na uspeh poslovanja, pre svega na finansijske performanse. Kako bi se realizovao cilj i ispitala istraživačka hipoteza ovog rada, formiran je uzorak od 39 preduzeća, od kojih se 14 izdvajaju kao poželjna mesta za rad i izračunata je i upoređena njihova stopa prinosa na poslovna sredstva. Rezultati su pokazali da se u onim preduzećima koja imaju razvijen brend poslodavca ostvaruje stopa prinosa znatno veća od drugih preduzeća u uzorku, što potvrđuje uticaj brenda poslodavca na konkurentsku prednost preduzeća.*

Ključne reči: *Brend poslodavca, konkurentska prednost, stopa prinosa na poslovna sredstva*

Abstract: *The main goal of this research is determining the impact of employer brand on competitive advantage. Employer brand, which represent firms effort to be identified as a desirable place to work so the best employees could be attracted and retained, is a business concept which implies various strategies that can have significant impact on business success, primarily on financial performance. In order to realize the goal and examine the research hypothesis, sample of 40 companies was formed, in which 13 of them extricate as desirable place to work and their rate of return on business assets was calculated and compared than. Results showed that those firms which have developed employer brand achieve significantly bigger rate of return than other firms in the sample, which confirms impact of employer brand on firms competitive advantage.*

Key words: *Employer brand, competitive advantage, rate of return on business assets*

1. UVOD

Istorijska geneza razvoja poslovanja ukazuje na različite značaje koje su pojedini resursi imali u preduzeću. Na samom početku, uspešno je bilo ono preduzeće koje je obilovalo prirodnim resursima, kakvi su zemljište, rude i sirovine. Od industrijske revolucije tu ulogu imaju materijalni i finansijski resursi da bi sada, u uslovima znanja, ključni faktor postali nematerijalni resursi. Jedan od ključnih faktora uspeha savremenih preduzeća jeste upravo ljudski kapital, odnosno znanje, veštine, sposobnosti i iskustvo zaposlenih. Svako preduzeće

²⁰⁹ Doktorand Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Kragujevcu, Stbija

²¹⁰ Doktorand Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Kragujevcu, Stbija

²¹¹ Doktorand Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Kragujevcu, Stbija

teži da identifikuje i privuče najbolje kandidate sa tržišta rada, da ih motiviše i angažuje u ostvarenju ciljeva. Jedan od načina da se to učini jeste i *brend poslodavca*.

Brend poslodavca se može shvatiti kao napor preduzeća da se na datom tržištu identifikuje kao poželjno mesto za rad i koje će na bazi toga privući i zadržati najbolje kandidate. Kao relativno nov pojam u poslovanju, brend poslodavca podrazumeva brojne strategije i aktivnosti kako bi se izgradila korporativna reputacija, a koji se primarno baziraju na društveno odgovornom poslovanju, organizacionoj kulturi, jedinstvenoj praksi upravljanja ljudskim resursima, kao i mnogim drugima koje se koriste kako bi se preduzeće izdvojilo iz ukupne mase preduzeća i omogućilo ostvarenje konkurentske prednosti.

Iz ovako definisanog predmeta, izveden je osnovi cilj istraživanja u ovom radu, a to je utvrđivanje uticaja brenda poslodavca na konkurentsku prednost preduzeća. Shodno postavljenom predmetu i cilju, izvedene su i hipoteze istraživanja: *brend poslodavca omogućava ostvarivanje konkurentske prednosti preduzeća* i *brend poslodavca ima pozitivan uticaj na finansijske performanse preduzeća*.

2. PREGLED LITERATURE

Konkurentnost, kao ključni mehanizam uspeha ili neuspeha preduzeća, determiniše prikladnost strategija i aktivnosti koje preduzeće preduzima kako bi ostvarilo određene performanse [15]. Uprkos velikoj prihvaćenosti i važnosti koju ima, konkurentska prednost nema jednu, univerzalno prihvaćenu definiciju. Tako Svetski Ekonomski Forum definiše konkurentsku prednost kao skup institucija, politika i faktora koji determinišu nivo produktivnosti jedne zemlje [17]. Sličnu definiciju daje i Porter [16] navodeći da je konkurentnost udeo ukupnog svetskog tržišta koji zemlja ima u prodaji određenog proizvoda. Polazeći od ovakvih stavova, može se reći da konkurentska prednost jednog preduzeća predstavlja jedinstveni skup sposobnosti, faktora i resursa koji bitno determinišu produktivnost i relativno tržišno učešće datog preduzeća. Shvaćena na ovaj način, konkurentska prednost jeste nužno igra sa nultom sumom – dobit jednog preduzeća je gubitak drugog. Ovakav mikro i makroekonomski karakter konkurentske prednosti je izuzetno važan, budući da nema opšteg, nacionalnog prosperiteta ukoliko ne postoje uspešna preduzeća. Jasno je da su potrebne stabilne makroekonomske institucije, ali se bogatstvo jedne nacije kreira upravo na mikro nivou, odnosno na nivou preduzeća [16].

U savremenim uslovima poslovanja je prihvaćeno da ljudski resursi, odnosno njihova znanja i sa njim povezani fenomeni predstavljaju ključni izvor konkurentske prednosti preduzeća [5], te je stoga veliki izazov privući, angažovati i zadržati kompetentne pojedince. Da bi učinilo to, preduzeću na raspolaganju stoje različite strategije i tehnike, a jedna od njih jeste i *brend poslodavca* [18]-[3].

Goran Pavlović

Rođen je 1990. godine u Jagodini, živi u Svilajncu. Ekonomski fakultet Univerziteta u Kragujevcu završio je 2015. godine i iste upisao master akademske studije na modulu međunarodni menadžment. 2016. godine završava master studije i upisuje doktorske akademske na istom fakultetu, na modulu Upravljanje poslovanjem. Njegove posebne oblasti interesovanja jesu upravljanje ljudskim resursima, organizaciono ponašanje i strategijski menadžment. Odlično čita, govori i piše engleski jezik.



Brend poslodavca je relativno nova i još uvek nedovoljno istražena oblast u sferi poslovanja i upravljanja ljudskim resursima. Backhaus i Tikoo [2] brend poslodavca definišu kao *koncept preduzeća koji ga izdvaja od drugih*. Ideja brenda poslodavca proističe iz primene marketing principa u upravljanju ljudskim resursima [1]. Razlika je u tome što potrošački brend ima za cilj da stvori lojalne potrošače, dok brend poslodavca ima za cilj da stvori lojalne zaposlene [21]. Primenjen u oblasti upravljanja ljudskim resursima, brend omogućava stvaranje jedinstvene politike i prakse koja je usmerena na privlačenje, motivisanje i zadržavanje postojećih i potencijalnih radnika [2], odnosno stvara se slika preduzeća gde se ono vidi kao poželjno mesto za rad.

Za kreiranje brenda poslodavca preduzeću na raspolaganju stoje brojne aktivnosti i mogućnosti, koje se generalno mogu podeliti u dve velike grupe, poznate kao *strategijska platforma* i *platforma zaposlenih* [14].

Kada je reč o strategijskoj platformi, smatra se da je *radno okruženje* jedna od ključnih komponenti brenda poslodavca. Ono mora biti dizajnirano tako da predstavlja vrednosti jednog preduzeća, oličene misijom, vizijom i ciljevima poslovanja i da omogućava zaposlenima da se osećaju prijatno i povezano sa preduzećem [19]. Povezane sa radnim okruženjem, javljaju se i *pogodnosti na radnom mestu* koje mogu biti omogućene zaposlenima: postojanje kuhinje, teretane, prostora za odmor i zabavu.

Zbog različitih stejkholdera, preduzeće mora težiti ostvarenju i nekih drugih rezultata, ne samo ekonomskih. Na raspolaganju su brojne mogućnosti kojima se može ostvariti *društveno odgovorno poslovanje* [18]: zaštita životne sredine, humanitarne aktivnosti, implementacija standarda kvaliteta, zaštita ljudskih prava i brojne druge aktivnosti kojima se može ostvariti pozitivan publicitet u javnosti. Povezan sa društveno odgovornim poslovanjem, javlja se *balans života i posla*. Bitno je da preduzetnici uvažavaju činjenicu da zaposleni imaju lične obaveze kojima moraju da se posvete. Ova komponenta sve više dobija na značaju kod mladih ljudi koji u poslu više cene slobodno vreme od plate. Menadžerima na raspolaganju stoje brojne mogućnosti u ovom pogledu [19]: plaćena odsustva, kompresija radne nedelje, podela posla, fleksibilno radno vreme, odsustvo radi nege deteta itd.

Jovana Savić rođena je u Kragujevcu, 15. juna 1992. godine. Osnovnu školu „Dušan Popović” završila je u Opariću, opština Rekovac. Nakon završene osnovne škole upisala je Drugu kragujevačku gimnaziju, društveno – jezički smer, koju je završila sa odličnim uspehom. Školske 2011/2012. godine upisala je Ekonomski fakultet u Kragujevcu, smer Marketing, na kome je diplomirala u septembru 2015. godine sa prosečnom ocenom 9,69. U školskoj 2015/2016. godini upisala je Master akademske studije na Ekonomskom fakultetu u Kragujevcu, studijski program Poslovna ekonomija i menadžment, smer Marketing, koje je završila sa prosečnom ocenom 10. Doktorske akademske studije na Ekonomskom fakultetu u Kragujevcu upisala je školske 2016/2017. godine na smeru Upravljanje poslovanjem. U toku trajanja studija bila je stipendista Ministarstva prosvete, nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije i Fonda za mlade talente Republike Srbije „Dositeja.” Od 2012. do 2013. godine radila je kao pomoćni PR menadžer na studentskoj praksi u vaterpolo klubu „Radnički” u Kragujevcu. U okviru DAAD programa završila je kurs nemačkog jezika, nivo poznavanja A2 sa najvišom ocenom.



Sa druge strane, *platforma zaposlenih* odnosi se na stvaranje jedinstvene politike, prakse i aktivnosti upravljanja ljudskim resursima. Posebno bitnu ulogu u tom domenu imaju proces *regrutacije* i *selekcije* kandidata [11]. Preduzeće mora još u oglasu o upražnjenom radnom mestu precizirati šta je to što očekuje od kandidata, ali i šta nudi zauzvrat. Bitno je da sistem vrednosti potencijalnog kandidata bude u skladu sa misijom i vizijom preduzeća [20]. Novoprimiteljnim, ali i postojećim zaposlenima, potrebno je obezbediti *obuku* ukoliko postoji deficit potrebnog znanja. Radi uspešne izgradnje brenda poslodavca, preduzeću na raspolaganju stoje brojne mogućnosti [21]: mentorstvo, interne edukacije, plaćeni treninzi, e-učenje, rotacija posla itd.

Jedna od najbitnijih komponenti izgradnje brenda poslodavca jeste *zarada*. Davanje bonusa, stimulacija, redovnih plata, odnosno kombinovanje direktnih i indirektnih zarada stvara osnov za brojne mogućnosti kojima se preduzeće može izdvojiti kao poželjno mesto za rad.

Da bi znalo da li ostvaruje konkurentsku prednost, preduzeće mora pronaći načine za njeno merenje. Na raspolaganju mu stoje brojne mogućnosti. Jedan od najčešćih pristupa jeste određivanje relativnog tržišnog učešća preduzeća. Ukoliko je dobijena vrednost veća od 1, to ukazuje na visoko tržišno učešće i konkurentsku poziciju preduzeća [6]. Budući da preduzeće tokom svog poslovanja mora zadovoljiti interese različitih stejkholdera, uspeh u poslovanju mora se često meriti preko finansijskih pokazatelja. Smatra se da su glavni izvori vrednosti za akcionare profitabilnost, rast i slobodni novčani tok [10]. Respektujući izvesna ograničenja koja se mogu pojaviti, stopa prinosa na sopstveni kapital i stopa prinosa na ukupna sredstva mogu dati dobar uvid u prinostnu sposobnost preduzeća. Ali, imajući u vidu da vrednost preduzeća ne čine kratkoročni profiti, već dugoročni diskontovani novčani tok [6], jedan od relevantnih pokazatelja konkurentnosti može biti i novčani prinos na ulaganja, a svakako i dodata ekonomska vrednost, koja polazi od stava da nema besplatnih sredstava pa zbog toga uključuje troškove kako pozajmljenog, tako i sopstvenog kapitala, u čemu je i njena velika prednost [12].

Literatura iz oblasti merenja razvijenosti brenda poslodavca i njegovih efekata još uvek nije u značajnoj meri razvijena. Međutim, u brojnim radovima dokazano je da preduzeća koja se identifikuju kao poželjna mesta za rad u odnosu na ona koja nemaju razvijen brend poslodavca imaju viši nivo ROA, viši nivo prodaje, rast tržišne vrednosti i profita [8]-[9]-[4]. Ovo se objašnjava činjenicom da zadovoljni zaposleni ređe napuštaju preduzeće, stupaju u dobre međuljudske odnose i samim tim rade produktivnije [7]. Budući da zadovoljni zaposleni imaju tendenciju da ostanu u preduzeću, brend poslodavca može se meriti *stopom fluktuacije i apsentizma*, pri čemu kod izračunavanja stope fluktuacije treba biti obazriv, budući da ona uključuje voljno i nevoljno napuštanje, kao i zbog činjenice da različite grane imaju različite optimalne stope fluktuacije. U gotovo svim radovima pokazalo se da preduzeća koja imaju

Nevena Vrcelj rođena je 1988. godine u Ogulinu. Diplomirala je 2011. godine na Fakultetu za poslovne studije u Beogradu, Megatrend univerziteta, na smeru *Međunarodno poslovanje kao student generacije sa prosečnom ocenom 10,00*. Master studije je završila 2013. godine na Fakultetu organizacionih nauka, smer *Finansijski menadžment i menadžment finansijskog rizika sa prosečnom ocenom 10,00*. Objavila je više naučnih radova i učestvovala na domaćim i međunarodnim naučnim konferencijama. Student je doktorskih studija Ekonomskog fakulteta Univerziteta u Kragujevcu. Event Manager je i osnivač Udruženja ekonomista i menadžera Balkana. Govori engleski i kineski jezik.



razvijen brend poslodavca duže zadržavaju svoje radnike. Zbog odsustva troškova koji su povezani sa visokom fluktuacijom, regrutacijom i edukacijom, raste i produktivnost preduzeća. S obzirom da brend poslodavca pokazuje stepen poželjnosti jednog preduzeća kao mesta za rad, razvijenost brenda može se pratiti i u procesu *regrutacije* kandidata. Pretpostavlja se da će preduzeće sa razvijenim brendom poslodavca imati veći odziv na upražnjeno radno mesto [11]. Zato se brend poslodavca može koristiti kao snažno sredstvo za regrutaciju [13].

3. METODOLOGIJA ISTRAŽIVANJA

Uzorak nad kojim je izvršeno istraživanje u ovom radu sastoji se od 39 preduzeća koja posluju na teritoriji Republike Srbije. Na osnovu analize sekundarnih informacija, odnosno na osnovu izveštaja o istraživanju *najboljeg poslodavca*, kao i rezultata istraživanja *Infostuda* o najboljem mestu za rad u Srbiji, u datom uzorku uključena su 14 preduzeća koja se identifikuju kao poželjna mesta za rad, odnosno koja imaju razvijen brend poslodavca. Data preduzeća identifikuju se kao poželjna zato što nude stimulatívne kompenzacije, omogućavaju sticanje novih znanja, uključuju zaposlene u odlučivanje, zastupaju društveno odgovorno poslovanje, omogućavaju napredovanje i neguju dobre međuljudske odnose. Sledeći istraživački pristup koji su realizovali Fulmer i dr. [7], sa preostalim preduzećima će biti izvršeno poređenje izračunatih performansi, pri čemu su ta preduzeća direktni konkurenti u grani i imaju približno istu veličinu i broj zaposlenih.

Kako bi se utvrdila razvijenost brenda poslodavca preduzeća u Srbiji, uzorak je formiran tako da u sebe uključuje preduzeća iz različitih grana. U uzorku su uključena kako privatna i državna, tako i strana preduzeća koja posluju na teritoriji Republike Srbije. Podaci o preduzećima prikupljeni su iz Agencije za privredne registre i Beogradske berze.

Za navedena preduzeća izračunata je i upoređena stopa prinosa na uložena sredstva (ROA). Ideja je povezana sa stavom da brend poslodavca povećava lojalnost zaposlenih, što uz odsustvo troškova koji su povezani sa visokom fluktuacijom unapređuje ukupnu produktivnost i efikasnost [22], uvećavajući tako finansijske performanse preduzeća.

Grana kojoj preduzeće pripada	Ukupan broj preduzeća	Preduzeća sa razvijenim brendom poslodavca
Hemijska industrija	7	2
Prehrambena industrija	9	3
Finansije i osiguranje	8	3
Telekomunikacije	5	2
Energetika	5	2
Transport	5	2
Ukupno	39	14

Tabela 1. Struktura uzorka

4. REZULTATI ISTRAŽIVANJA

Rezultati izračunate stope prinosa na poslovna sredstva prikazani su u narednoj tabeli.

Industrijski sektor	ROA za preduzeća sa brendom poslodavca	ROA za preduzeća u uzorku koja nemaju brend poslodavca
Hemijska industrija	13,7% 12,23%	10,24% 3,97% 0,95% Preduzeće posluje sa gubitkom Preduzeće posluje sa gubitkom
Prehrambena industrija	12% 11,02% 6,97%	4,83% 4,67% 4,3% 2,43% 2,4% 1,38%
Finansije i osiguranje	3,04% 2,07% 1,01%	1,76% 1,41% 1,12% 0,19% 0,18%
Energetika	9,3% 1,3%	4,08% 1,63% 1,29%
Telekomunikacije	17,47% 9,17%	8,1% 1,37% 0,53%
Transport	13,96% 12,78%	7,8% 0,3% Preduzeće posluje sa gubitkom

Tabela 2. ROA za preduzeća sa razvijenim brendom poslodavca i ostala preduzeća u uzorku

Na osnovu rezultata u prethodnoj tabeli, evidentno je da brend poslodavca ima značajan uticaj na finansijske performanse, a samim tim i na konkurentsku prednost. Preduzeća koja se identifikuju kao poželjna mesta za rad imaju znatno više stope prinosa na uložena poslovna sredstva u odnosu na ostala preduzeća, što je u skladu sa brojnim rezultatima istraživanja ovog tipa [8]-[9]-[4].

Najznačajniji uticaj brenda poslodavca na finansijske performanse javlja se kod preduzeća koja posluju u hemijskoj industriji i koja pružaju usluge transporta. ROA je kod ovih preduzeća u pojedinim slučajevima skoro četiri puta veća u odnosu na preduzeća koja nemaju razvijen brend poslodavca, a koja u određenom slučaju ostvaruju i negativan finansijski rezultat. Međutim, u slučaju jednog preduzeća, stopa prinosa na ukupna sredstva znatno je viša od ostalih preduzeća, pri čemu nije evidentirano da to preduzeće ima razvijen brend poslodavca.

Visoke stope prinosa na ukupna sredstva javljaju se i kod pojedinih preduzeća koja posluju u prehrambenoj industriji i u sektoru telekomunikacija, pri čemu je kod jednog preduzeća koje pruža usluge mobilne telefonije zabeležena najviša stopa, od čak 17,4%, što je ujedno i najveća stopa prinosa na poslovna sredstva u uzorku. U pitanju je multinacionalna kompanija sa dobrom reputacijom u Evropi.

Kada je reč o finansijskom sektoru (bankarstvo i osiguranje), prosečne stope prinosa na ukupna sredstva nisu na visokom nivou i uglavnom ne prelaze 3%. Kod preduzeća koja u ovom sektoru imaju razvijen brend poslodavca, ROA je nešto viša od druge grupe preduzeća. Ovakvi rezultati najverovatnije se mogu objasniti činjenicom da je konkurencija u finansijskom sektoru najjača i da preduzeća ovog tipa uglavnom ostvaruju približne finansijske rezultate. Ovome takođe treba dodati i činjenicu da i dalje postoji nepoverenje građana Srbije u bankarski sektor, kao i da kupovna moć građana ne dozvoljava značajniji obim transakcija.

Konačno, u energetskom sektoru rezultati su specifični. Kao i u prethodnim slučajevima, kod određenog preduzeća koje ima razvijen brend poslodavca postoji znatno visoka stopa prinosa na ukupna sredstva. Međutim, u jednom slučaju, ista stopa je znatno niža od onih preduzeća koja nemaju razvijen brend poslodavca. Ovo se može objasniti činjenicom da je u pitanju državno preduzeće sa velikim brojem zaposlenih, koje prolazi kroz proces restrukturiranja i koje je do skoro poslovalo sa gubitkom.

Sumirajući prethodne rezultate može se uvideti da je stopa prinosa na ukupna sredstva kod preduzeća koja imaju razvijen brend poslodavca znatno viša od uobičajenih vrednosti. Može se reći da preduzeća koja se identifikuju kao poželjna mesta za rad ostvaruju znatno bolje finansijske rezultate, ostvarujući na taj način i konkurentsku prednost, što potvrđuje obe istraživačke hipoteze ovog rada.

5. ZAKLJUČAK

Za razliku od tradicionalnih uslova poslovanja, gde se uspeh određivao posedovanjem materijalne i finansijske aktive, u savremenim uslovima orijentacija mora biti na nematerijalnim resursima, odnosno ljudskom, strukturnom i relacionom kapitalu.

Brend poslodavca, koji je proistekao iz internog marketinga i koji prožima sve komponente intelektualnog kapitala preduzeća, predstavlja ukupnost kompanijskog napora da se predstavi kao poželjno mesto za rad. Drugim rečima, brend poslodavca polazi od stava da ljudski resursi, odnosno njihova znanja, veštine i sposobnosti predstavljaju ključni faktor konkurentske prednosti, te se zbog toga javlja težnja za identifikovanjem, privlačenjem i zadržavanjem najboljih kandidata sa tržišta rada.

Na osnovu sprovedene analize, utvrđeno je da je kod onih preduzeća u kojima postoji razvijen brend poslodavca stopa prinosa na ukupna sredstva znatno veća nego kod onih koja to nemaju, pa su na taj način istraživačke hipoteze ovog rada potvrđene. Ovo se može objasniti činjenicom da se u preduzećima koja imaju jedinstvenu politiku upravljanja ljudskim resursima i jedinstvene radne uslove javlja organizaciona privrženost i zadovoljstvo radnika, koji uz smanjenu fluktuaciju i troškove po tom osnovu, rade produktivnije i svoje zadovoljstvo komuniciraju dalje, stvarajući na taj način i zadovoljne potrošače i povećavaju ukupnu profitabilnost.

Praktična implikacija ovog rada sastoji se u pružanju informacija preduzećima u pogledu uticaja brenda poslodavca na konkurentsku prednost i finansijske performanse. Odgovarajućim strategijama i aktivnostima, preduzeće može stvoriti takav radni ambijent i imidž u kojem će se videti kao poželjan poslodavac i koje će na taj način privući najbolje ljude koji će mu omogućiti sticanje konkurentske prednosti.

Teorijski doprinos rada ogleda se u relativnoj nerazvijenosti ovakvog tipa istraživanja u svetu, a svakako u Srbiji. Teorijski prikaz i dobijeni rezultati predstavljaju osnovu daljih istraživanja u pogledu brenda poslodavca i njegovog uticaja na poslovanje preduzeća.

Ograničenje rada jeste pre svega veličina uzorka. Kako je stopa prinosa na ukupna sredstva proistekla iz tradicionalnih računovodstvenih pokazatelja, te je zbog toga retrospektivnog karaktera, istraživanje treba dopuniti dodatnim merilima, ali i statističkim tehnikama.

6. REFERENCE

- [1] Alniaçik, E., Alniaçik, U., Erat, S., Akçin, (2014), Attracting talented employees to the company: Do we need different employer branding strategies in different cultures?, 8th International Strategic Management Conference, *Procedia – Social and Behavioral Conference*, 150, pp. 336-344.
- [2] Backhaus, K., Tikoo, S., (2004), Conceptualizing and researching employer branding, *Career Development International*, Vol. 9, No. 5, pp. 501-517.
- [3] Chhabra, L., N., Sharma, S., (2014), Employer branding: strategy for improving employer attractiveness, *International Journal of Organisational Analysis*, Vol. 22, No. 1, pp. 48-60.
- [4] Delery, J., E., Doty, D., H., (1996), Modes of theorizing in strategic human resource management: Tests of universalistic, contingency, and configurational performance predictions, *Academy of Management Journal*, 39, pp. 802-835.
- [5] Đuričin, D., Janošević, S., (2009), Strategijska analiza ljudskih resursa, *Ekonomске teme*, No. 1, pp. 1-46.
- [6] Đuričin, N., D., Janošević, V., S., Kaličanin, M., Đ., (2011), *Menadžment i Strategija*, Centar za izdavačku delatnost Ekonomskog fakulteta u Beogradu, Beograd.
- [7] Fulmer, S., I., Gerhart, B., Scott, K., (2003), Are the 100 best better? An empirical investigation of the relationship between being a “great place to work” and firm performance, *Personnel Psychology*, 56, pp. 965- 993
- [8] Huselid, M., A., (1995), The impact of human resource management on turnover, productivity and corporate financial performance, *Academy of Management Journal*, 38, pp. 635-672
- [9] Huselid, M., A., Jackson, S., Schuler, R., (1997), Technical and strategic human resource management, effectiveness as determinants of firm performance, *Academy of Management Journal*, 40, pp. 171-188.
- [10] Ilić Pupovac, M., Begović Vlaović S., Rupić, B., (2012), EVA i MVA u funkciji stvaranja vrednosti za akcionare, *Škola Biznisa*, Br. 3, pp. 43-50.
- [11] Knox, S., Freeman, C., (2006), Measuring and managing employer brand image in the service industry, *Journal of Marketing Management*, 22, pp. 695-716.
- [12] Krstić, B., (2003), Neki aspekti sistema merenja performansi preduzeća, *Ekonomске Teme*, Br. 3, pp. 155-162.
- [13] Kyoo, B., McLean, G., (2006), Best employer studies: A conceptual model from a literature review and a case study, *Human Resources Development Review*, Vol. 5, No. 2, pp. 228-257
- [14] Madhanya, Y., Shah, M., (2010), Employer branding – a tool for talent management, *Global Management Review*, Vol. 4, Issue 2, 43-48.
- [15] Porter, E., M., (1985), *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*, The Free Press, New York.

- [16] Porter, E., M., (2004), Building the microeconomic foundations of prosperity: findings from the business competitiveness index, in the *Global Competitiveness Report*, World Economic Forum, 2003-2004, pp. 29-56.
- [17] Schwab, K., (2016). *The global competitiveness report, 2016-2017*. Geneva: World Economic Forum.
- [18] Shah, M., (2011), Talent retention through employer branding, *Journal of Marketing and Communication*, Vol. 6, Iss. 3, pp. 30-34.
- [19] Singh, M., Rokade, V., (2014), Employer branding: A strategic dimension for employee retention, *Journal of Marketing and Consumer Research*, Vol. 5, 44-49.
- [20] Stojanović Aleksić, V., (2007), Liderstvo i organizacione promene, Ekonomski fakultet u Kragujevcu, Kragujevac.
- [21] Tanwar, K., Prasad, A., (2016), Exploring the relationship between employer branding and employee retention, *Global Business Review*, 17, 3, pp. 1-21.
- [22] Xiang, X., Zhan, Z., Yanling, L., (2011), The impact of employer brand on corporate financial performance, *International Conference on Information Management and Engineering*, IPCSIT, Vol. 52, pp. 1-7.

**POTROŠAČKE NAVIKE GENERACIJE Y I GENERACIJE X U
SEGMENTU ROBE ŠIROKE POTROŠNJE U SREDIŠNJOJ
HRVATSKOJ**

**CONSUMER HABITS OF GENERATION X AND GENERATION Y IN
THE SEGMENT OF CONSUMER GOODS IN CROATIA**

**Mateja Popović²¹²
Toni Ganjto²¹³
Aleksandar Piljek²¹⁴**

SAŽETAK: *Pripadnici Generacije X i Generacije Y zauzimaju vrlo značajan udio u potrošačkom društvu stoga je poznavanje njihovih stavova, navika, želja i potreba jedan od važnih preduvjeta za uspješno poslovanje i suvremeni marketing. Cilj rada je utvrditi sličnosti i različitosti ovih dvaju generacija u segmentu robe široke potrošnje obzirom na internet, brzu dostupnost informacija, ekološku ne/osvijestjenost i sl. Istraživanje je provedeno online, putem ankete među studentima društvenih studija radi ujednačenosti uzorka. Istraživačko pitanje glasi: "Kakve su potrošačke navike Generacije X i Generacije Y, te koje razlike i sličnosti među njima postoje pri kupovini robe široke potrošnje?" Istraživanje je približilo potrošački profil Generacije X i Generacije Y što može poslužiti za daljna istraživanja, ali i kao orijentacija tvrtkama koje se bave robom široke potrošnje s ciljem zadovoljenja potrošačkih navika ovih generacija te unapređenja vlastitog poslovanja.*

Ključne riječi: *marketing, Generacija X, Generacija Y, Milenijumci, ponašanje potrošača, roba široke potrošnje, potrošnja*

ABSTRACT: *The members of Generation X and Y Generation have a very significant share in the consumer society so knowledge of their attitudes, habits, wishes and needs is one of the important preconditions for successful business and modern marketing. The purpose of this paper is to establish the similarities and differences of these two generations in the consumer goods segment, regarding to the internet, quick availability of information, ecological awareness, etc. The research was conducted through an online survey among students of social studies to uniform a sample of the survey. Research question is: "What are the consumer habits of Generation Y and Generation X and what are the differences/ similarities between them when purchasing consumer goods." The research has provided consumer profile of Generation Y and Generation X, which can be used for further research, but also as an orientation to consumer goods - oriented businesses in order to improve their own business and in regards to quality orientation in satisfying consumer habits of these generations.*

Key words: *marketing, Generation X, Generation Y, Millennials, consumer behavior, consumer goods, consumption*

²¹² Veleučilište Baltazar Zaprešić, Vladimira Novaka 23, Hrvatska

²¹³ Veleučilište Baltazar Zaprešić, Vladimira Novaka 23, Hrvatska

²¹⁴ Veleučilište Baltazar Zaprešić, Vladimira Novaka 23, Hrvatska

UVOD

Svaka generacija, obzirom na determinizam razdoblja u kojem je rođena, njeguje vlastiti sustav vrijednosti, stavove, navike, želje i potrebe. Tako poznajemo Veterane, Baby – Boom generaciju, Generaciju X (Izgubljena generacija), Generaciju Y (Milenijumski) [4], [17] te Generaciju Z [11]. Obzirom da pripadnici Generacije X i Generacije Y zauzimaju vrlo značajan udio u potrošačkom društvu njihovo poznavanje i što bolje razumijevanje jedan je od važnih preduvjeta za uspješno poslovanje i suvremeni marketing. U ovome radu će biti riječ o ponašanju potrošača Generacije X i Generacije Y u segmentu robe široke potrošnje u Središnjoj Hrvatskoj. U prvom dijelu rada prikazat će se pregled dosadašnjih istraživanja i teorijski postulati s ciljem upoznavanja spomenutih generacija, njihove sličnosti i različitosti i slično. U drugom, istraživačkom dijelu rada nastojalo se ispitati ispitanike o njihovom potrošačkom ponašanju s obzirom na internet, brzu dostupnost informacija, ekološku ne/osvijestjenost i slično. Najrelevantnije od svega je utvrditi sličnosti i različitosti ovih dvaju generacija u segmentu robe široke potrošnje

Mateja Popović je rođena u Zagrebu 19.10.1985. Studirala je na Veleučilištu Baltazar te je 2007., godine postala stručni prvostupnik ekonomije bacc.oec, a 2011. godine stručni specijalist komunikacijskog menadžmenta. Ima iskustvo u području odnosa s javnošću, marketinga i produkcije na projektima poput internacionalne izložbe “Be Croative”, Wines of Croatia“ u New Yorku, Židovski filmski festivala, Znanstveni piknik, Jadranske igre, kongres ISPA 2011 New York – Umijeće kolaboracije“ „ISPA“ - International Society for the Performing Art i mnogi drugi. Zadnje tri godine radi na Veleučilištu Baltazar Zaprješić u Hrvatskoj kao asistent u nastavi pri Katedri za menadžment i marketing te Katedri za informacijske i komunikacijske znanosti. Također, surađuje i s Uredom za marketing u svrhu promocije Veleučilišta. U međuvremenu završava i pedagoško-psihološko i didaktičko-metodičku izobrazbu pri Filozofskom fakultetu u Osijeku, te pohađa razne edukacije i konferencije. Aktivno se služi engleskom jezikom.



PREGLED TEORIJE I DOSADAŠNJIH ISTRAŽIVANJA

“Ne treba prodavati ono što se može proizvesti, već treba proizvoditi ono što se može prodati.” poznata je krilatica još iz davne 1967. koja apsolutno ravnopravno vrijedi i danas [10], a koja podsjeća zašto je od ključne važnosti prilagoditi ponudu proizvoda i/ili usluga specifičnim grupama potrošača obzirom na heterogenost društva koja je danas izažena više nego ikada. Strategija segmentiranja tržišta zahtijeva prepoznavanje skupine potrošača sa zajedničkim obilježjima ili potrebama te razvijanje proizvoda ili usluge koji će upravo zadovoljiti njihove potrebe i želje. Tako poznajemo segmentaciju prema demografskim, geografskim i psihosocijalnim obilježjima te segmentaciju na temelju koristi, ponašanja i slično, [13] a sve s ciljem što boljeg pozicioniranja na tržištu i zadovoljenja potrebe potrošača s jedne strane te maksimalizacije profita s druge strane putem procesa razmjene. [7].

Generacija X i Generacija Y čine dvije zasebne generacije koje su međusobno povezane i isprepletene, ali ipak heterogene i specifične na sebi svojstven način.

Većina istraživanja je fokusirana na njihova ponašanja, sustav vrijednosti, razinu upotrebe novih tehnologija u svakodnevnom životu i slično, stoga će se u ovom dijelu prikazati njihov profil kako bi se mogla stvoriti jasnija slika o svakoj generaciji, što svakako može koristiti svakome tko se bavi ovim područjem, a čime su se i autori rada služili.

Generacija X rođena u periodu od 1960. – 1980, poznata je još kao i Izgubljena generacija ili Nevidljiva generacija jer broji puno manje pripadnika nego ranija, *Baby-boom* generacija [21] zbog čega su i odrasli u njihovoj sjeni. „Po mišljenju mnogih autora pripadnicima ove generacije je, od strane istraživača, posvećeno najmanje pažnje, kako u usporedbi sa starijim generacijama, tako i s Generacijom Y. Razlog leži u činjenici da je ova generacija malobrojnija u odnosu na ostale (O’Bannon, 2001). Generacija X iskusi je mnoge globalne krize, poput Černobila i pojave AIDS-a, ali su također bili svjedoci i pojave MTV-a i igranja prvih video igara. Još jedno važno obilježje je i to da su njeni pripadnici počeli vrlo rano napuštati svoje obitelji, što ih je učinilo samostalnijim, fleksibilnijim i spremnijim na rizik (Dowd-Higgins, 2013). Generacija X bila je svjedok pojave i razvoja interneta pa se njeni pripadnici vrlo dobro razumiju u tehnologiju. Kao veoma važna karakteristika može se navesti i tendencija ka skeptičnom, čak i ciničnom.“ [8] „Pripadnici ove dobne grupacije često se nazivaju Xers, busters ili slackers, te je bila definirana kao 46 milijuna ljudi od 18 do 29 godina koji godišnje troše oko 125 milijardi dolara. Oni ne vole etikete, na njih se cilja kao na zasebno tržište. Za potrošače Generacije X, zadovoljstvo poslom tipično je mnogo važnije od plaće. Njima je mnogo važnije da uživaju u životu i imaju životni stil koji im pruža slobodu i fleksibilnost. Posjedovanje vlastitog doma često se shvaća kao negativnost koja umanjuje pojedinčevu fleksibilnost. X-eri često smatraju da je dobre poslove ili teško ili nemoguće naći. Pripadnici Generacije X često se ponose svojom profinjenošću. Nisu nužno materijalistični, oni kupuju dobne marke, ali ne nužno one s etiketom kreatora. Oni također žele da ih ponuđači prepoznaju kao zasebnu grupu, a ne kao mini Baby- Boomere. Iskrenost je jedan od ključnih aduta na koje se ponuđači trebaju usredotočiti.“ [18] Važnija im je ravnoteža između

Toni Ganjto rođen je 1990. u Zagrebu gdje je završio osnovnu i srednju školu. *Preddiplomski studij Poslovanja i upravljanja, smjer Poslovna ekonomija i financije završava 2013. na Veleučilištu Baltazar u Zaprešiću, a iste godine upisuje specijalistički diplomski studij Projektni menadžment na kojem je 2015. diplomirao. Trenutno je asistent na studiju Menadžmenta javnog sektora na Veleučilištu Baltazar u Zaprešiću, gdje je ujedno i koordinator cjeloživotnog obrazovanja i učenja odnosno voditelj seminara iz turizma. Tijekom 2016. osnovao je svoje poduzeće koje se bavi pružanjem usluga u turizmu, kao i uslugama savjetovanja u turizmu i ugostiteljstvu. Od 2011. predavač je i predsjednik Ispitnog povjerenstva na seminarima za turističkog pratitelja, a kao turistički pratitelj od 2008. vodi grupe po Europi i svijetu te radi u turističkim agencijama u Zagrebu kao voditelj odjela edukacije turističkih aranžmana. Tijekom studija bio je predsjednik nacionalnog koordinativnog tijela studenata veleučilišta i visokih škola Republike Hrvatske gdje je pokrenuo niz projekata koji se odnose na povezivanje tržišta rada i visokog obrazovanja, kao i sudjelovao u pripremi propisa koji se odnose na visoko obrazovanje i studentski standard u Hrvatskoj. Isto tako, tijekom studija bio je demonstrator na kolegijima Makroekonomija i Poslovna ekonomija i organizacija. Njegovo posebno područje interesa odnosi se na javni sektor, turizam i međunarodne odnose.*



poslovnog i obiteljskog života pa se za ovu generaciju kaže da „rade kako bi živjeli“. [21] Na poslu cijene demokratski stil vođenja, vole raditi u timovima koje sami kreiraju. [21] Ovoj generaciji je mnogo važnije zadovoljstvo poslom od napredovanja i to zbog toga jer su usmjereni na život izvan posla koji im je jednako važan, ako ne i važniji.

Generaciju Y zovu još i Milenijumci, Nintendo generacija, Nexters generacija te Internet generacija. [21] Zbog djetinstva omeđenog mirom i prosperitetom, ova generacija je optimistična, drži do čvrstih obiteljskih veza. Urbana je, fokusirana, nestrpljiva, idealistična, ali ipak oprezna kada je riječ o pogledu na budućnost, odrasla je gledajući gledajući terorističke napade. Također, na ovu generaciju je značajan utjecaj imao razvoj novih medija, mogućnost

Aleksandar Piljek rođen 08. svibnja 1989. godine u Zaboku. Srednjoškolsko obrazovanje završio u Srednjoj ekonomskoj školi Zabok. Student je Veleučilišta Baltazar u Zaprrešiću. Trenutno je zaposlen na poziciji direktora Croatia Cargo d.o.o.



trenutačne komunikacije, računalna i internetska tehnologija te je zbog toga poznata još i kao Digitalna generacija jer nije iskusila svijet bez tehnologije. [15], [16], Generacija Y je drugačija, pomiče granice, traži promjenu pristupa. Ova generacija [5], je sklonija online kupovini od starijih generacija, 37% pokazuje nepovjerenje prema velikim korporacijama; 64% smatra kako bi tvrtke trebale proširiti mogućnosti da potrošači svoja mišljenja dijele s drugima online; 51% više vjeruje iskustvima drugih (koja su pročitali) nego sugestijama bliskih ljudi; 37% voli kupovinu, 48% njih uživa u njoj, 52% pokazuje tendencije ka impulzivnijim reakcijama u odnosu na starije, ranije navedene generacije. Rezultati Cisco istraživanja iz 2010. godine u Americi ukazuju na to da se više od 97 % pripadnika Generacije Y služi se mobilnim uređajima, što je vrlo koristan podatak kada je riječ o kreiranju novih vrsta usluga bilo da se radi o službi za korisnike, načinu plaćanja, promocijskim aktivnostima i slično. Iako Generacija Y [9], sebe smatra odanom marki proizvoda, rezultati istraživanja su pokazali kako oni zapravo nisu previše opterećeni markom, vole raznolikost, prednost daju kvaliteti, ne boje se isprobavati nove stvari i slično, te ih ne zabrinjavaju vlastite potrošačke navike kao niti ušteda novca. Istraživačka kuća Ipsos došla je do podataka kako Generacija Y ima jasan stav kada je riječ o proizvodima i uslugama. Zanima ih sadržaj i način na koji će im se nešto predstaviti. Proizvod ili usluga sam/a po sebi više nije dovoljna. Usmjereni su prema novim iskustvima, zanima ih samoizražavanje i stvaranje uspomena stoga će im takav tip proizvoda/usluge privući pažnju. Neprestano istražuju, informiraju se, skloni su riskirati. Vole ekskluzivnost radi izražavanja svoje jedinstvenosti i različitost, ne radi statusa. On im je sekundaran. Za razliku od drugih generacija koje cijene osobni kontakt, ova generacija preferira tehnologiju kao sredstvo komunikacije uslijed čega ista svakodnevno komunicira sa većim brojem ljudi putem društvenih mreža, gdje imaju puno više virtualnih prijatelja od drugih generacija. Ukoliko nisu svakodnevno informirani i povezani, osjećaju da nešto propuštaju. Kada je riječ o marketingu kao takvom i mogućnostima, ta generacija je vrlo otvorena i spremna na suradnju i kreiranje sadržaja. Naravno, ukoliko je u skladu s njima kada je riječ o navikama, željama i potrebama. [2]

CILJ ISTRAŽIVANJA

Cilj ovoga istraživanja je usporediti ponašanje Generacije X i Generacije Y kao potrošača u segmentu robe široke potrošnje. Usporediti njihove navike i potrebe obzirom na prisutnost interneta, brzu dostupnost informacija, ekološku osvještenost, te potragu za istinom.

HIPOTEZE ISTRAŽIVANJA

1. Ne postoji statistički značajna razlika u preferiranju informacija i kupovini putem interneta između Generacije X i Generacije Y.
2. Ne postoji statistički značajna razlika između Generacije X i Generacije Y u pogledu odluke o kupnji proizvoda široke potrošnje prema cijeni proizvoda.
3. Ne postoji statistički značajna razlika između Generacije X i Generacije Y u pogledu odluke o kupnji proizvoda široke potrošnje obzirom na kvalitetu proizvoda.
4. Ne postoji statistički značajna razlika u tome koliko je Generaciji X i Generaciji Y važno da je roba široke potrošnje ekološkog podrijetla.
5. Ne postoji statistički značajna razlika u tome koliko je Generaciji X i Generaciji Y važno da je roba široke potrošnje hrvatskog podrijetla.
6. Ne postoje značajne razlike između Generacije X i Generacije Y u načinu plaćanja prilikom kupnje robe široke potrošnje.

METODA ISTRAŽIVANJA I UZORAK

Kako ne bi bilo odstupanja u smanjivanju uzorka pristupilo se primjeni intervalnog uzorka te kvartilnoj podjeli uzorka da bi se sačuvali isti omjeri kao u originalnom uzorku Generacije Y.

Provedeno je deskriptivno istraživanje, metodom anketiranja. Upitnik o *Potrošačkim navikama Generacije X / Generacije Y u segmentu robe široke potrošnje* samostalno su izradili autori ovoga rada, a prema dostupnim sličnim istraživanjima potrošačkih navika kupaca općenito. Upitnik je recenzirala prof.dr.sc. Lj. Bakić-Tomić, Sveučilište Sjever. Anketni upitnik broji 19 pitanja koja obuhvaćaju mišljenja, stavove i navike studenata triju visokoškolskih institucija, društvenih smjerova u središnjoj Hrvatskoj: Zagreb (Veleučilište Vern), Zaprešić (Veleučilište Baltazar), Varaždin i Koprivnica (Sveučilište Sjever). Upitnik je pripremljen u Google Dox formatu i poslan online u sva četiri grada obuhvaćena istraživanjem. Na navedenim visokoškolskim institucijama bio je objavljen link (hiper veza) dostupan studentima u periodu od 28. siječnja 2017. do 31. svibnja 2017. Upitnike je ispunilo 391 pripadnika Generacije Y, dok je Generacija X ispunilo 137 upitnika. Kako bi za potrebe ovog istraživanja ujednačili veličine uzoraka da bi ih mogli uspoređivati, smanjen je uzorak Generacije Y na veličinu uzorka Generacije X na način da je od 391 ispitanika određen intervalni uzorak (interval 3) što je iznosilo 130 ispitanika, a tome je pridodano i $2 \times 4 = 8$ ispitanika po dva iz svakog kvartila (početak i kraj kvartila).

ANALIZA REZULTATA

Prema socio-demografskim karakteristikama uzorak jedan predstavljaju pripadnici Generacije Y, rođeni između 1981.- 2000. godine. Od ukupnog broja ispitanika u prvom uzorku (Generacija Y), bilo je 33% studenata i 67% studentica. Nadalje, strukturu uzorka prema zaposlenosti: zaposlenih je 49%, s povremenim primanjima 17% i 34% studenata koje uzdržava obitelj. Financijska moć ispitanika raspoređena je na slijedeći način: 48% studenata raspolaže mjesečnim financijskim sredstvima do 3.000 HRK (ispod prosjeka RH); 34% studenata raspolaže s mjesečnim financijskim sredstvima od 3.001- 6.000 HRK (oko prosjeka RH); 18% studenata raspolaže s mjesečnim financijskim sredstvima iznad 6.000 HRK na više (iznad prosjeka RH). Generalno možemo zaključiti da studenti ovih četiriju gradova raspolažu relativno skromnim financijskim sredstvima. Prema socio-demografskim karakteristikama uzorak dva predstavljaju pripadnici Generacije X, rođeni između 1960.- 1980. godine. Od

ukupnog broja ispitanika u prvom uzorku (Generacija X), bilo je 28% studenata i 72% studentica. Nadalje, strukturu uzorka prema zaposlenosti čine: zaposlenih je 96%, s povremenim primanjima 4% sa stalnim primanjima te nema ispitanika uzdržavanih od strane obitelji. Financijska moć ispitanika raspoređena je na slijedeći način: 2% studenata raspolaže mjesečnim financijskim sredstvima do 3.000 HRK (ispod prosjeka RH); 29% studenata raspolaže s mjesečnim financijskim sredstvima od 3.001- 6.000 HRK (oko prosjeka RH); 69% studenata raspolaže s mjesečnim financijskim sredstvima iznad 6.000 HRK na više (iznad prosjeka RH). Generalno možemo zaključiti da studenti ovih četiriju gradova raspolažu iznadprosječnim primanjima za Republiku Hrvatsku. U pogledu sudjelovanja ispitanika u istraživanju prema rodnoj pripadnosti ne postoji statistički značajna razlika između uzorka Generacije X i uzorka Generacije Y, Hi kvadrat – test iznosi 0,59 ($p=0,4424 < 3,84$ granične vrijednosti uz 95% pouzdanosti). Prema stupnju zaposlenosti ispitanika Generacije X i Generacije Y postoji statistički značajna razlika među ispitanicima ova dva uzorka. Hi kvadrat – iznosi 57,282 (Hi kvadrat - test je veći od granične vrijednosti 9,21 uz 99% pouzdanosti). U pogledu financijske moći ispitanika između Generacije X i Generacije Y u istraživanim uzorcima također postoji statistički značajna razlika. Hi kvadrat – test 72,613 što je daleko iznad granične vrijednosti od 9,21 za 99% pouzdanost).

Hipoteza 1

Ne postoji statistički značajna razlika u preferiranju informacija i kupovini putem interneta između Generacije X i Generacije Y

Koje tipove kupovine najčešće koristite?					
Generacija	Kupovina preko Interneta	Odlazak u Hipermarkete	Odlazak u Shopping Centre	Odlazak u male specijalizirane trgovine	Odlazak na plac
Generacija X	20,4%	53,3%	47,4%	24,1%	33,6%
Generacija Y	22,5%	45,8%	70,1%	26,6%	17,4%

Tabela 1: Preferirani tipovi kupovine

Budući da je u pitanju postojala mogućnost višestrukog izbora odgovora izračunat je Spearmanov koeficijent korelacije $r=0,20$, što pokazuje u konačnici nisku povezanost između odgovora Generacije X i Generacije Y. Iako je Generacija X izabrala kao dominantno mjesto kupovine Hipermarket, a Generacija Y Shopping Centar. U pogledu kupovine putem interneta postoci izbora ove kategorije bili su među najnižima. Generacija X najrijeđe kupuje proizvode široke potrošnje putem interneta (20,4%), dok Generacija Y najrijeđe kupuje robu široke potrošnje na placu (17,4%).

Hipoteza je potvrđena jer obje generacije pokazuju iste tendencije u smislu izbora mjesta gdje i kako će pribavljati robu široke potrošnje.

Hipoteza 2

Ne postoji statistički značajna razlika između Generacije X i Generacije Y u pogledu odluke o kupnji proizvoda široke potrošnje prema cijeni proizvoda.

Koliko CIJENA utječe na odluku o kupnji?					
Generacija	Ocjena 1	Ocjena 2	Ocjena 3	Ocjena 4	Ocjena 5
Generacija X	0,74%	8,02%	37,95%	32,11%	21,16%
Generacija Y	2,43%	9,97%	24,29%	32,37%	30,94%

Tabela : Utjecaj cijene na odluku o kupnji

Hipoteza je potvrđena jer Hi kvadrat – test iznosi 0, što je manje od granične vrijednosti 2,71 u 90% pouzdanost; što znači da se u pogledu odluke o izboru robe široke potrošnje prema cijeni proizvoda Generacija X i Generacija Y umjereno slažu, tj. ne postoje statistički značajne razlike među njima. I jedna i druga generacija su se uglavnom odlučile za ocjene 3, 4 i 5, što pokazuje koliko im je cijena važna pri kupovini robe široke potrošnje.

Hipoteza 3

Ne postoji statistički značajna razlika između Generacije X i Generacije Y u pogledu odluke o kupnji proizvoda široke potrošnje obzirom na kvalitetu proizvoda.

Koliko KVALITETA utječe na odluku o kupnji?					
Generacija	Ocjena 1	Ocjena 2	Ocjena 3	Ocjena 4	Ocjena 5
Generacija X	0%	0,75%	11,67%	32,84%	54,74%
Generacija Y	0,53%	5,11%	14,32%	32,99%	47,05%

Tabela 3: Utjecaj kvalitete na odluku o kupnji

Hipoteza je potvrđena jer Hi kvadrat – test iznosi 0, što je manje od granične vrijednosti 2,71 u 90% pouzdanosti; što znači da se u pogledu odluke o izboru robe široke potrošnje obzirom na kvalitetu proizvoda Generacija X i Generacija Y umjereno slažu, tj. ne postoje statistički značajne razlike među njima. I jedna i druga generacija su se uglavnom odlučile za ocjene 4 i 5, što pokazuje koliko im je kvaliteta proizvoda važna.

Hipoteza 4

Ne postoji statički značajna razlika u tome koliko je Generaciji X i Generaciji Y važno da je roba široke potrošnje ekološkog podrijetla.

Koliko je važno da je proizvod ekološkog podrijetla?					
Generacija	Ocjena 1	Ocjena 2	Ocjena 3	Ocjena 4	Ocjena 5
Generacija X	4,37%	8,06%	32,11%	32,84%	22,62%
Generacija Y	16,87%	21,25%	37,08%	15,85%	8,95%

Tabela 4: Važnost ekološkog podrijetla proizvoda

Hi kvadrat – test iznosi 51,883 uz $p=0$, što je veće od granične vrijednosti 13,23 za 4 stupnja slobode te pouzdanost od 99%. To znači da postoje velike razlike u važnosti da je roba široke potrošnje ekološkog podrijetla. Daleko osvještenija je Generacija X nego Generacija Y, odnosno Generaciji X je daleko važnije da su proizvodi ekološkog podrijetla. To čak pokazuje

i Spearmanov koeficijent korelacije koji iznosi -0,10. Znači da su uglavnom dijametralno suprotnih stajališta. Hipoteza nije prihvaćena jer su nađene statistički značajne razlike.

Hipoteza 5

Ne postoji statički značajna razlika u tome koliko je Generaciji X i Generaciji Y važno da je roba široke potrošnje hrvatskog podrijetla

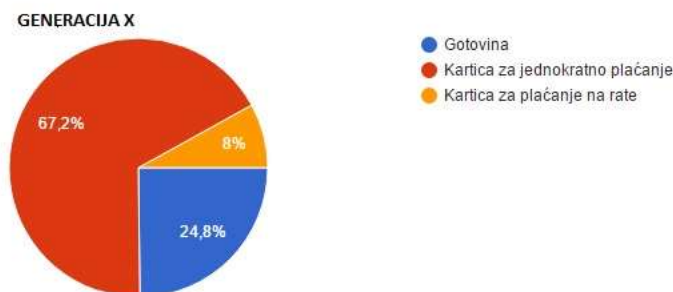
Koliko je važno da je proizvod hrvatskog podrijetla?					
Generacija	1	2	3	4	5
Generacija X	4,39%	10,94%	22,62%	41,60%	20,45%
Generacija Y	18,41%	19,18%	36,57%	17,92%	7,92%

Tabela 5: Važnost hrvatskog podrijetla proizvoda

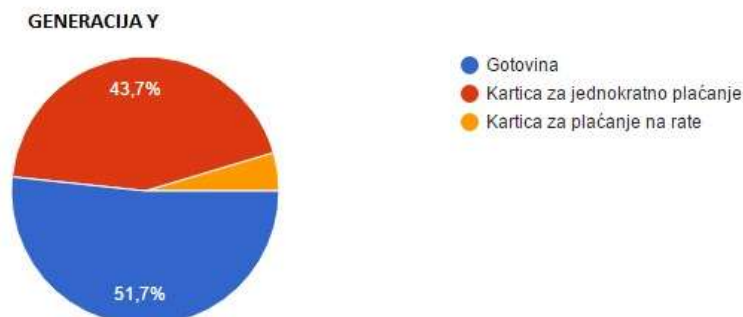
Hi kvadrat – test iznosi 61,453 uz $p=0$, što je veće od granične vrijednosti 13,23 za 4 stupnja slobode te pouzdanost od 99%. To znači da postoje velike razlike u važnosti da je roba široke potrošnje hrvatskog podrijetla. Daleko osvještenija je Generacija X nego Generacija Y, odnosno Generaciji X je daleko važnije da su proizvodi hrvatskog podrijetla. To čak pokazuje i Spearmanov koeficijent korelacije koji iznosi -0,10. Znači da su uglavnom dijametralno suprotnih stajališta. Hipoteza nije prihvaćena jer su nađene statistički značajne razlike.

Hipoteza 6

Ne postoje značajne razlike između Generacije X i Generacije Y u načinu plaćanja prilikom kupnje robe široke potrošnje



Grafikon 1: Preferencije u načinu plaćanja Generacije X



Grafikon 2: Preferencije u načinu plaćanja Generacije Y

Hi kvadrat – test iznosi 29,696 uz $p=3,6e^{-7}$ što je veće od granične vrijednosti 9,21 za 2 stupnja slobode te pouzdanost od 99%. To znači da postoje velike razlike u načinu plaćanja prilikom

kupovine robe široke potrošnje. Generacija X najviše koristi bezgotovinsko jednokratno plaćanje karticama, dok Generacija Y preferira plaćanje gotovinom. Hipoteza nije prihvaćena.

DISKUSIJA I ZAKLJUČAK

Istraživanje koje je provedeno u prvoj polovici 2017. godine u RH na prigodnom uzorku o razlikama između Generacije X (1960. – 1980. Godine) i Generacije Y (1980.- 2000.) o kupovnim navikama u segmentu robe široke potrošnje nastojalo se utvrditi postoje li razlike u potrošačkim navikama ovih dvaju generacija. Prikazani rezultati istraživanja pokazali su da se u nekim segmentima Generacija X i Generacija Y razlikuju, dok u nekim segmentima razlika nema. Hipoteze 1, 2 i 3 su potvrđene te nema statistički značajnih razlika između Generacije X i Y što znači da je objema generacijama jednako važna cijena proizvoda, kvaliteta proizvoda te ne preferiraju kupovinu proizvoda putem interneta već kupuju u Hipermarketima i Shopping Centrima. Međutim, kada je riječ o podrijetlu proizvoda Generaciji X je važnije da su proizvodi ekološkog podrijetla te da su proizvedeni u Hrvatskoj, dok je Generaciji Y manje važno ekološko i/ili hrvatsko podrijetlo proizvoda. Također, nije potvrđena ni zadnja hipoteza gdje se pokazalo da Generacija X voli plaćati bezgotovinskim jednokratnim kartičnim načinom plaćanja, dok Generacija Y ipak preferira gotovinsko plaćanje. Uz rezultate istraživanja bitno je naglasiti i ograničenja. Pitanja vezana za način kupovine trebalo je detaljnije postaviti s ciljem da se sazna zašto se određeni tip kupovne ne/preferira. Također, bilo bi poželjno jedno od istraživačkih pitanja vezano uz promocije, sniženja, akcije te loyalty kartice kada je riječ o odluci pri kupovni. Preporuka za daljnja istraživanja bila bi i proširiti istraživanje na cijelu Hrvatsku uz ranije predložena istraživačka pitanja. Također, bilo bi interesantno kada bi se predloženo istraživanje dodatno proširilo s ciljem da se utvrdi postoje li razlike u navikama pri potrošnji u ovom segmentu, obzirom na razinu obrazovanja i s obzirom da sličnih istraživanja u Hrvatskoj nema.

LITERATURA

- [1] Cisco Internet Business Solutions Group - IBSG, (2010.), Research about new business models in banks, <https://www.successfactors.com/static/docs/successconnect/sf/keynote-successfactors-willyerd.pdf>
- [2] Fromm, J., Garton, C., (2013.), Marketing to Millennials: Reach the Largest and Most Influential Generation of Consumers Ever, AMACOM
- [3] Fromm, J., Garton, C., (2013.), Marketing to Millennials: Reach the Largest and Most Influential Generation of Consumers Ever, AMACOM
- [4] Harrington, M. (2009.), Tackling Generational Diversity, Profiles in Diversity Journal, 11(2): 63-66.
- [5] Honigman, B.(2013.), How Millennials are Shopping: 20 Interesting Statistics & Figures, <http://bit.ly/2mOK2Zh>, Philadelphia
- [6] Jovanovski, V., (2012.), Razvoj poduzetničkih vještina i karijere Generacije y, Učenje za poduzetništvo, Visoka škola za ekonomiju, poduzetništvo i upravljanje
- [7] Kotler, Ph., (1980.)Principels of Marketing, 3rd Ed., Prentice Hall, Inc. Englewood Cliffs, str. 4 – 10.
- [8] Krasulja, N., Radojević, I., Janjušić, D., Vujić, N., (2015.) Multigeneracijska radna snaga – prednost ili nedostatak za suvremene organizacije Praktični menadžment, Srbija
- [9] Lodes, M.E., Colledge, S., (2010.), Are generation y (millennial) consumers brand loyal and is their buying behavior affected in an economic recession?, 5th Annual Siena College Student Conference in Business
- [10] Medcalf, G.: Marketing and the Brand Manager, Pergamon Press, Oxford 1967, str.59

- [11] Meister, J. C., Willyerd, K. (2010.), 2020 Workplace, New York, Harper Business
- [12] Meller, M., (2005.), Osnove marketinga, Sveučilište J.J.Strossmayera, Ekonomski fakultet u Osijeku, Osijek
- [13] Milas, G: (2007) Psihologija marketinga, Target d.o.o., Zagreb
- [14] Mohorč Kejža, N., (2015.), Istraživanje o navikama Generaciji Y, <http://bit.ly/2mwSlwK>, Ipsos, Ljubaljana
- [15] Montana, P. J., Petit, F. (2008.), Motivating Generation X and Y on the Job and Preparing Z, Global Journal of Business Research, 2(2): 139-148.
- [16] Rimac, M. (2012.), Istraživanje obilježja Generacije Z – Radi li se zaista o novoj generaciji zaposlenika?, Sveučilište u Zagrebu, Ekonomski fakultet, Zagreb
- [17] SHRM (2004.), Generational Differences Survey Report, Society for Human Resource Management, <http://www.shrm.org/research/surveyfindings/documents/generational%20differences%20survey%20report.pdf> [pristupljeno 25. travanj 2012.]
- [18] Sigurnjak, A., (2016.), Subkulture i ponašanje u kupovini, Sveučilište Jurja Dobrile u Puli Odjel za ekonomiju i turizam „dr. Mijo Mirković“ Pula
- [19] Vojvodić, K.; Matić, M., (2015.), Online kupovni obrasci Generacije Y, Market-Tržište, Hrčak
- [20] WMFC, Generational Differences Chart, <http://www.wmfc.org/uploads/GenerationalDifferencesChart.pdf>
- [21] Zemke, R., Raines, C., Filipczak, B. (2000.), Generations at Work: Managing the Clash of Veterans, Boomers, Xers and Nexters in Your Workplace, New York, AMACOM
- [22] Žumbar Dobrota, Ivana: (2016.), PONAŠANJE POTROŠAČA U EKONOMSKOJ KRIZI U RH, 2nd International Scientific and Professional Conference "Fedor Rocco" marketing and communications, Zagreb

ZELENI MARKETING ZA ODRŽIVI RAZVOJ U EVROPSKOJ UNIJI

GREEN MARKETING FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN THE EUROPEAN UNION

Saša Virijević Jovanović²¹⁵
 Dragan Doljanica²¹⁶

Sadržaj: *Opšte podizanje ekološke svesti, kao i obrazovanje za održivi razvoj predstavljaju važne predušlove za uspješnije rešavanje konflikata u odnosima čoveka i društva prema okruženju. Organizacije odgovaraju na environmentalističke zahteve „zelenim marketingom“ – pristupom zasnovanim na poštovanju principa održivosti i društvene odgovornosti koji otvara nove mogućnosti za organizacije, kao što su: plasiranje novih ekoloških proizvoda, promocija ekoloških ideja, otvaranje novih radnih mesta, razvoj poslovne reputacije i korporativnog brenda. Rad analizira koncept zelenog marketinga u kontekstu održivog razvoja u EU. Cilj rada je da ukaže na značaj primene zelenog marketinga u poslovanju organizacija na tržištu EU, kao i u pogledu promocije ekološke svesti kod potrošača i stejkholdera.*

Ključne reči: *zeleni marketing, održivi razvoj u EU, zeleni proizvodi, društvena odgovornost*

Abstract: *Raising environmental awareness and education for sustainable development are important prerequisites for the successful resolution of conflicts in the relationship of man and society towards the environment. Organizations are responding to environmentalists requirements with "green marketing" - approach based on the principles of sustainability and social responsibility, which opens new opportunities for organizations, such as the placement of new environmentally friendly products, the promotion of ecological ideas, creating new jobs, developing business reputation and corporate brand. The paper analyzes the concept of green marketing in the context of sustainable development in the EU. The aim is to highlight the importance of implementation of green marketing in business organization on the EU market, as well as in terms of promoting environmental awareness among consumers and stakeholders.*

Key words: *green marketing, sustainable development in the EU, green products, social responsibility*

1. UVOD

Osnovni koncept razvoja prirodnih resursa i životne sredine je koncept održivosti. Održivi razvoj teži stvaranju boljeg i humanijeg sveta, balansirajući ekonomske, socijalne i ekološke faktore, istovremeno uvažavajući potrebe sadašnjih i budućih generacija.

Posmatrano iz aspekta ekološkog menadžmenta i ekološke ekonomije održivi razvoj se može definisati kao „upravljanje resursima Zemlje na način kojim se osigurava njihov dugoročni kvalitet i dovoljnost“. Održivost se takođe može posmatrati u okviru ravnoteže tri oblika bezbednosti, a to su: ekološka bezbednost, socio-ekonomska bezbednost i resursna bezbednost

²¹⁵ Fakultet za primenjeni menadžment, ekonomiju i finansije, Beograd, Srbija

²¹⁶ Fakultet za primenjeni menadžment, ekonomiju i finansije, Beograd, Srbija

[1]. Jedan od najvažnijih ciljeva održivog razvoja jeste otvaranje novih radnih mesta i smanjenje stope nezaposlenosti, kao i smanjenje rodne i društvene nejednakosti marginalizovanih grupa, podsticanje zapošljavanja mladih i lica sa invaliditetom, kao i drugih rizičnih grupa [1].

Izveštavanje o održivom poslovanju postaje sve više predmet pažnje zakonodavca, posebno na nivou EU, koja je definisala politiku u oblasti životne sredine tokom 70-tih godina i kao cilj postavila da se do 2050. godine omogući da se „dobro živi u okviru mogućnosti planete“.

2. TEORIJSKI PRISTUPI ZELENOM MARKETINGU

Teorija menadžmenta uopšteno posmatrano bazirana je na ekonomskim i tehničkim sistemima, koji su koncentrisani na razmene, proizvode, proizvodnju i profit. Tokom vremena teorija i praksa upravljanja evoluirala je u pravcu humanosti sa pojavom naučnih disciplina kao što su organizaciono ponašanje, menadžment ljudskih resursa, poslovna etika i socijalni marketing.

Koncept socijalnog marketinga se u literaturi interpretira kao produbljenje marketing koncepta, i odnosi se na veće uvažavanje društvenih konsekvenci marketing odluka i akcija. Produblivanje marketing koncepta u smislu koncepta društvenog marketinga treba da doprinese većoj povezanosti privrede i društva.

Prema Kotleru zeleni marketing je proizašao iz socijalnog marketinga. Međutim, potrebno je naglasiti da se zeleni marketing razlikuje od socijalnog marketinga po sledećim karakteristikama [2, str.7]:

- Fokusira se na fizičku održivost marketing procesa, koja je usklađena sa socijalnom prihvatljivošću;
- Više holistički i međusobno povezan pogled na odnos između ekonomije, društva i okoline;
- Više otvorena nego dugoročna perspektiva;
- Shvatanje okoline kao nečeg što poseduje unutrašnje vrednosti kao nešto što je mnogo veće od koristi za društvo;
- Fokusira se na globalna pitanja radije nego na pojedina društva.

Autori McTaggart, Findlay i Parkin u definiciji ekonomije koja glasi „ekonomija je nauka koja proučava načine na koje ljudi koriste ograničene resurse da bi ostvarili svoje neograničene želje“, govore o značaju ekološkog ili zelenog marketing [3]. Slično tome, Hawken ističe da poslovanje treba da ima odgovore na tri pitanja [4]:

Dr Saša R. Virijević Jovanović rođena je 1981. godine u Skoplju. Osnovne studije bankarstva završila je na Fakultetu za trgovinu i bankarstvo „Janičije i Danica Karić“ na Univerzitetu „Braća Karić“ u Beogradu, dok je magistarske studije završila na Fakultetu za menadžment „Braća Karić“, iz oblasti menadžmenta u saobraćaju i telekomunikacijama. Doktorsku disertaciju pod nazivom „Upravljanje turističkim potencijalima na Koridoru VII u funkciji razvoja privrede Srbije“ odbranila je na istom fakultetu 2008. godine. Tokom 2013. godine dr Saša Virijević Jovanović učestvovala je kao član Radne grupe Ministarstva omladine i sporta Republike Srbije u izradi Nacionalne strategije razvoja sporta u Republici Srbiji za period 2014. do 2018. godine i Akcionog plana za njenu primenu. Autor je knjige „Brend menadžment“, koja je publikovana 2015. godine. Objavila je više radova u naučnim časopisima iz oblasti marketinga, brendiranja i internet marketinga. Učestvovala je na velikom broju konferencija od međunarodnog i nacionalnog značaja.



- Šta je potrebno?
- Šta se kreira?
- Šta se troši?

Prvo pitanje odnosi se na materijale iz sredine, ili ekosistema, do kojih se dolazi na osnovu rudarstva, sečenja, lova itd. Drugo pitanje odnosi se na proizvode, robu i usluge, koje nastaju kroz proces proizvodnje, odnosno transformacije resursa iz okoline. Treće pitanje odnosi se na ekološke troškove koji se povećavaju usled povećanja otpada, zagađenja itd.

Stanton W.J & Futrell uključuju u koncept zelenog marketinga „sve aktivnosti dizajnirane da bi se stvorile i olakšale razmene usmerene na zadovoljenje potreba i želja ljudi“, te su i organizacije i potrošači zaštićeni jer se voljna razmena neće desiti dok obe strane ne osiguraju da postoje koristi koje razmenom ostvaruju [5].

Za potrebe izučavanja razvoja koncepta zelenog marketinga značajno je analizirati evolutivni tok pokreta životne sredine iz 1970-tih i današnji zeleni pokret, koje prikazuje tabela 1.

EVOLUCIJA BRIGE O SREDINI		
<i>Faktor</i>	1970-tih Environmentalizam	1990-tih Zeleni pokret
<i>Naglasak</i>	Pitanja životne sredine	Ukazivanje na društvene, ekonomske, tehničke i pravne probleme.
<i>Geografski fokus</i>	Lokalna pitanja zagađenja	Globalna pitanja
<i>Izvor podrške</i>	Intelektualna elita	Široka baza
<i>Osnova kampanja</i>	Procene eksponencijalnog rasta da bi se ukazalo na buduće probleme.	Korišćenje dokaza o aktuelnim ekološkim problemima.
<i>Stav prema biznisu</i>	Biznis je problem. Stav je uglavnom optužujući.	Biznis je deo rešenja problema.
<i>Stav prema rastu</i>	Poželjan je nulti rast.	Održivi rast.
<i>Pristup životnoj sredini</i>	Fokus na negativne efekte poslovnih aktivnosti na okruženje.	Fokus na dinamičnom odnosu između biznisa, društva i životne sredine.

Tabela 1: Evolucija brige o sredini [2, str.727]

3. ZELENI MARKETING KAO POKRETAČ ODRŽIVOSTI EU

3.1. ZELENI MARKETING U EU

Zeleni marketing je značajan segment strategija održivosti evropskih kompanija i opštih poslovnih aktivnosti. Ključna upravljačka područja vezana su za proizvodne procese, zatim za menadžment i organizaciju firme, kao i za ostvarivanje tzv. ekološkog ili zelenog proizvoda. Današnji oblik zelenog marketinga prošao je kroz nekoliko faza u svom razvoju, praćenih različitim reakcijama potrošača na njegove promene, da bi danas postao najsofisticiraniji oblik

primenjenog marketinga. Grant kaže da postoje tzv. pet „I“ koje firma treba da ispoštuje da bi ostvarila efektivan zeleni marketing [6]:

- 1) *Intuitive* – Intuitivnost, kreirati alternative ekološki orijentisane, kojih se jednostavno možemo pridržavati.
- 2) *Integrative* – Integrativnost, povezivanje trgovine, tehnologije, društvenih efekata i ekologije. Ključna ideja je održivi razvoj, koji znači kombinovanje ekonomskog, društvenog razvoja sa razvojem životne sredine.
- 3) *Innovative* – Inovativnost: kreiranje novih proizvoda.
- 4) *Inviting* – Primamljivost, zeleni marketing je stvar pozitivnog izbora, a ne obligacije. Potrebno je da organizacije razviju kulturu zelenog razmišljanja.
- 5) *Informed* – Informisanost, zeleni marketing je usko povezan sa obrazovanjem i participacijom.

MA Dragan Doljanica

rođen je na Cetinju 1971. godine. Student je doktorskih studija na Fakultetu za primenjeni menadžment, ekonomiju i finansije u Beogradu.



Autor je više naučnih radova, objavljenih u zbornicima radova i naučnim časopisima. Bogato privredno iskustvo sticao je na menadžerskim pozicijama u delatnostima osiguranja, posredovanja, obrazovanja itd. Učestvovao je u različitim nacionalnim projektima u oblasti kulture, događaja, obrazovanja

Strategija koja je usmerena ka sticanju konkurentske prednosti treba povećati produktivnost uz istovremeno pokazivanje odgovornosti za uticaje u ekonomskom, društvenom, kulturnom i ekološkom okruženju.

Ekonomija zasnovana na zelenom marketingu obezbeđuje novi rast i mogućnosti za zapošljavanje.

Ekonomski posmatrano eko-dizajn, eko-inovacije, smanjenje otpada i ponovna upotreba sirovina mogu doneti uštedu za preduzeća EU do 600 milijardi eura [7]. Polazeći od značaja zelenog marketinga mnoge evropske kompanije su prepoznale potencijal ekološkog tržišta. Podaci takođe pokazuju ekonomski potencijal i značaj tržišta za ekološke robe i usluge Od 2000 do 2014. godine, zaposlenost u eko-industriji je porasla 20% i tako je dostigla 4,2 miliona poslova, sa prometom od oko 700 milijardi evra [8]. Sledeći primeri pokazuju aktivnosti zelenog marketinga, koje evropske kompanije koriste u cilju postizanja konkurentnosti na tržištu:

- Od reciklirane plastike kompanije The Body Shop prave se pokloni za Božić u Austriji, poslovne kartice na Islandu, parfimisani osveživači u Italiji [9].
- Kompanija Marks&Spencer je 1996. godine uložila milion funti u energetska postrojenja radi racionalizacije u upotrebi energije [10].
- Radi podizanja efikasnosti upotrebe energije, kompanija Tesco iz Londona primenjuje inovativne sisteme sa najnižim ekvivalentom toplote [11].
- Kompanija Audi proizvela je ekološko gorivo, Audi e-dizel, sintetički dizel koji se bazira na ugljendioksidu i vodi, dostupnim hemikalijama koje su manje štetne prema okolini od sumpora i drugih sastojaka dizela [12].

3.2. ODNOS PREMA OBNOVLJIVOJ ENERGIJI U EU

Energetska politika u Evropskoj uniji usmerena je ka ciljevima ekonomske konkurentnosti, sigurnosti snabdevanja i održivosti životne sredine. Tokom 2008. godine održivost, a naročito, ublažavanje klimatskih promena predstavljano je kao ključni pokretač energetske politike EU. Međutim, kontekst energetske politike se dramatično promenio. Danas, pitanja sigurnosti energije i industrijske konkurentnosti okupiraju pažnju stručnjaka koji se bave energetsom strategijom EU [13].

Širom sveta, kapacitet obnovljivih izvora energije je porastao 85% u proteklih 10 godina [14]. Broj radnih mesta u industriji obnovljive energije u svetu je takođe porastao u 2014. godini za više od milion i dostigao 7,7 miliona, isključujući velike hidrocentrale, pokazuju novi podaci Međunarodne agencije za obnovljivu energiju (IRENA). Međutim, u Evropskoj uniji se beleži pad zaposlenosti u toj industriji i to je u najvećoj meri posledica smanjenja broja radnih mesta u solarnom sektoru [15]. Na rast zaposlenosti u obnovljivom sektoru širom sveta odlučujuće deluju stabilne i predvidljive industrijske i trgovinske politike. Među deset zemalja sa najvećom zaposlenosti u obnovljivoj industriji u svetu dve su članice EU - Nemačka i Francuska.

3.3. SOCIJALNO PREDUZEĆE U KONTEKSTU ODRŽIVOSTI EU

Socijalno preduzeće ima veliku ulogu u realizaciji koncepta održivog razvoja. Koncept socijalnog preduzeća preklapa se sa tradicionalnim organizacijama socijalne ekonomije, kao entitet koji posluje kao socijalno preduzeće. Ovakva poslovna praksa nastala je kao rezultat povećanja moralne i etičke svesti menadžera, zaposlenih i potrošača, zakonskih obaveza i novih prilika za kreiranje konkurentne prednosti.

Bill Drayton, osnivač prve globalne organizacije za socijalno preduzetništvo „Ashoka“, definiše socijalno preduzetništvo kao preduzetništvo sa etičkim integritetom u cilju maksimiziranja društvene vrednosti, a ne privatne vrednosti ili profita.

Razvoj socijalnog preduzetništva u svakom društvu zavisi od stepena razvoja nacionalne ekonomije, razvoja ljudskih prava, razvoja demokratije i svih drugih dostignuća savremene civilizacije. Evropska komisija je usvajanjem Strazburške deklaracije u januaru 2014. godine prepoznala socijalno preduzetništvo kao poslovni model 21. veka koji odgovara na finansijske, društvene, kulturne i ekološke potrebe zajednice.

Prema definiciji Evropske komisije socijalno preduzeće posluje tako što plasira robu i usluge na tržište na preduzetnički i inovativan način i koristi svoj profit prvenstveno za postizanje društvenih ciljeva. Upravljanje ovakvim preduzećem odvija se na otvoren i odgovoran način, koji znači uključivanje zaposlenih, potrošača i zainteresovanih strana na koje utiču komercijalne aktivnosti [16].

4. ZELENI PROIZVOD KAO OSNOVA ZELENOG MARKETINGA

Zeleni marketing počinje sa zelenim dizajnom proizvoda, koji predstavlja interfejs između proizvodnje i tražnje potrošača. Proizvod treba biti tako dizajniran da zadovolji potrebe i proizvođača i potrošača. Primena pravila ekološkog dizajna dovode do boljih, resursno efikasnih proizvoda. Pravila o energetsom označavanju pomažu i potrošačima, koji su bolje informisani prilikom izbora proizvoda.

Proizvodnja na ekološkim principima treba anticipativno uključivati zeleni marketing, dakle, na početku samog proizvodnog procesa, a ne na kraju proizvodnog lanca. Stoga, istraživanje tržišta sa stanovišta ekoloških potreba postaje izuzetno važan segment marketing kompanija koje proizvođačima sugerišu isplative načine povezivanja ekologije, estetike, biznisa i etike. Osim toga, ekološki dizajneri trebaju biti podstaknuti da eksperimentišu sa radikalnim potezima oslobađanja proizvoda od ambalaže ili višenamenske upotrebe ekološke ambalaže, koje pametna ekonomska politika treba da podrži kreditnim beneficijama i poreskim koncesijama.

Prilikom istraživanja uticaja održivog razvoja na kreiranje zelenih proizvoda došao je do izražaja još jedan značajan pojam, a to je zelena inovacija. Prema Chen, Lai, & Wen zelene inovacije se mogu podeliti na zelene proizvode i zelene procese, uključujući inovacije u tehnologiji, koja se koristi u proizvodnji zelenih proizvoda, za uštedu energije, recikliranje otpada i tehnologiju koja smanjuje zagađenje [17]. Zelena inovacija je usko povezana sa razvojem novih proizvoda. Predstavlja značajan element poslovne strategije kompanije, posebno imajući u vidu aktuelni intenzitet globalne konkurencije i promene u preferencijama potrošača, koje kreiraju potrebe za novim proizvodima. Skoro polovina kompanija EU u sektoru proizvodnje, građevinarstva, poljoprivrede, vodosnabdevanja i prehrambenih usluga implementirala je neku vrstu eko-inovacija od 2012 do 2014. godine [8, str.10].

Kao primer dobre prakse zelenih inovacija u Evropi možemo analizirati holandsku firmu Heliox, koja pripada malim i srednjim preduzećima. Heliox je poznat po tome što je došao do rešenja za brzo punjenje baterija i omogućio javni prevoz bez emisije. Ova firma je videla potencijal za održiva rešenja usled čega je razvijena inovativna tehnologija koja je omogućila punjenje električnog autobusa na stanici za 2-5 minuta. Ovakva zelena inovacija takođe je značila nultu emisiju javnog transporta, koji radi sedam dana nedeljno i u potpunosti se pokreće obnovljivim izvorima. Jezgro konkurentnosti Helioxa je zeleni tim dizajnera, inženjera, administrativnog osoblja, poslovnih ljudi, projektnih menadžera, softverskih tehničara i finansijskih kontrolora [18].

Još jedan primer uspeha ekološki orijentisanih evropskih kompanija je Innogy, nemačka firma, koja pruža svojim kupcima inovativne i održive energetske proizvode i usluge kako bi im pomogla da efikasnije koriste električnu energiju. Takođe, kompanija stvara uslove da se više obnovljivih izvora priključi mreži. Za sada poseduju više od 3,7 gigawata kapaciteta za proizvodnju čiste energije sa svojim osnovnim tržištima u Nemačkoj, Velikoj Britaniji, Holandiji, Španiji, Italiji i Poljskoj, a planiraju da se šire i van Evrope. Tokom 2016. godine ova kompanija je ostvarila prihod od 44 milijarde evra. Otvaranje novih radnih mesta jedan je od ciljeva održivog razvoja, kompanija Innogy ostvaruje doprinos i po ovom osnovu, jer ima više od 40.000 zaposlenih u 16 država širom Evrope koji ne samo da stvaraju i vode inovacije, već se lično razvijaju ka novim horizontima.

ZAKLJUČAK

Posle održavanja Konferencije u Rijju 1992. godine ideja održivosti dobija sve više na značaju i aktuelnosti, kao i sve veći broj pristalica, koje uviđaju potrebu da se pažljivo i dobronamerno postupa prema životnoj okolini. Održivost, ili održivi razvoj, predstavlja suštinski preduslov, i osnovni cilj efikasne organizacije brojnih ljudskih aktivnosti na planeti.

Tokom poslednjih decenija privreda se nije izolovala od ekoloških i socijalnih pitanja, koja su podstakla razvoj konceptata korporativne društvene odgovornosti i zelenog marketinga. Zeleni marketing predstavlja takav pristup koji podrazumeva da marketing, kao deo biznisa ima za cilj

da zadovolji potrebe potrošača, a da istovremeno uzme u obzir interese životne okoline, odnosno da bude u skladu sa održivim razvojem. Imajući u vidu da zeleni marketing počinje sa razvojem zelenih proizvoda, koji treba da zadovolje environmentalističke potrebe potrošača, posmatrano na primeru EU možemo zaključiti da ekološko tržište ima veliki potencijal i značaj. Ako krenemo od potrošača, podaci organizacije Eurobarometer pokazuju da su environmentalistički zahtevi treći faktor, koji posle cene i kvaliteta ima uticaj na kupovno ponašanje. Organizacije u EU odgovaraju na ovakve zahteve potrošača „zelenim marketingom“ – razvojem ekološki bezbednih proizvoda, pakovanja koja se mogu reciklirati, boljom kontrolom zagađenja, nalaženjem inovativnih rešenja za uštedu energije itd. Ekonomski i društveni značaj ovakvih aktivnosti u EU se konstatno meri i dokazuje na mnogim primerima dobre prakse kao što su kompanije Helioxa i Innogy.

LITERATURA

- [1] Nacionalna strategija održivog razvoja, Sl. glasnik RS", br. 57/2008
- [2] Baker Michael, The Marketing book, Oxford, 2003.
- [3] McTaggart D, Findlay C. i Parkin M. Microeconomics, Pearsons Australia, 2012.
- [4] Hawken, Ecology of Commerce: A Declaration of Sustainability. Harper Business, New York, 1995.
- [5] Stanton, W.J., Futrell, C., Marketing, McGraw-Hill, New York, 1987.
- [6] Grant J. The Green Marketing manifesto, Padstow: John Wiley & Sons, Ltd, 2007
- [7] <http://ec.europa.eu/environment/green-growth>
- [8] European Commission, Boosting Growth And Jobs Success stories from EU environment policy, EU 2017.
- [9] Our Environmental Statement, The Body Shop, 1998; 2000.
- [10] Quality, Value and Service, Worldwide, 1998.
- [11] Environment and the Community, Tesco 1998 i 2000.
- [12] <https://www.audi-mediacycenter.com>
- [13] International Energy Agency, Energy Policies of IEA Countries, European Union, 2014.
- [14] International Renewable Energy Agency, Work Programme and Budget for 2016-2017. Report of the Director-General
- [15] <http://www.irena.org>
- [16] <http://ec.europa.eu/growth/sectors/social-economy/>
- [17] Chen, Y., Lai, S., & Wen, C. (2006). „The Influence of Green Innovation Performance on Corporate Advantage in Taiwan“ Journal of Business Ethics, 67, 331-339. doi:10.1007/s10551-006-9025-5.
- [18] <https://www.eugreenweek.eu>

SPACE SIZE AND HOTEL PREFERENCE

Ekrem Tufan²¹⁷

Atila Yüksel²¹⁸

Begüm Bahar Mermerci²¹⁹

Abstract: *Human is not always rational. The majority of decisions are taken emotionally. In daily life, even the routinely taken decisions are to be affected by several factors, including culture, climate, religion, education, age, gender and the last but not the least the size of the environment within which one is used to/be live/living and/or work. The present research sets out to explore whether the size of the personal environment has any effect on consumers' current preferences in relation to hotel type and hotel rooms. The preliminary results obtained from an online questionnaire showed that whilst on holiday people who were brought up in small houses and currently living small rooms tended to prefer big hotel rooms. Equally interestingly, people mostly preferred small boutique hotel but with big rooms. Large hotels with big rooms ranked as the second choice. The managerial implications of the results are discussed.*

Key words: *Behavioural Economics, personal space, tourism sector*

I. INTRODUCTION

We are rarely aware of the reality that our lives are generally shaped by buildings and space surrounding us. The room size and interpersonal distance manipulations may have an impact on the affective experience and the ease with which participants' self-disclosure (Okken and et al., 2012). Discussing the importance of space in work life, Vischer (2005, p.151) reports that "...modern office planning is typically a losing ground proposition characterized by shrinking individual workspace and employees' fear of losing status and being de-valued...". Personal space and personal environment has been used interchangeably. It refers to the spaciousness and dimensional boundaries of the space that one is used to live and work. We must note that it is not the desired space but it is the actual space within which the individual has been brought up and/or presently living in (or working). This accustomed space may have a bearing on the choice of desired space whenever the opportunity rises. The personal environment, the regular space in terms of size (e.g., big, small, narrow, wide, etc) that one is familiar with develops into an anchor and the main departing argument of this paper is that when decisions are made, this experiential anchor may be used as a covert benchmark that may drive the decision.

The environment is undoubtedly has an effect on consumer behaviour as it is apparent in a crowded bar, noisy restaurant, an over lighted theatre, or the in the activities of those living in apartments. The majority of apartment dwellers tend to be in the open environment, including parks, recreational areas whenever possible. It is reported that almost a quarter of population live in apartments in China (Wu Larry, 2015) and the rate is higher in many developed countries. For example, the rate in Australia is 52% (Australian Social Trends, 2004). Growing

²¹⁷ Faculty of Tourism at Canakkale Onsekiz Mart University, Terzioğlu Campus, Canakkale, Turkey

²¹⁸ Kusadasi Faculty of Tourism at Aydın Adnan Menderes University, Aydın, Turkey

²¹⁹ Faculty of Tourism at Canakkale Onsekiz Mart University, Terzioğlu Campus, Canakkale, Turkey

and living in small apartment rooms and working in small offices may affect decisions, especially those relating to holidays, which represent long-awaited dreams of relaxation and rejuvenation. The perception of environment, and its likely impact on decisions, would differ from culture to culture and these cultural differences are especially important for marketers and work space designers. Perception further differs from gender to gender, and by age, mental health and past experiences (Bekçi and Özbilen, 2012, p.330). Cultural difference not only exists in intuitions, superstitions but also in symbolic value, particularly in conservative communities, attributed to the environment. For example, if one uses number four in a store in China, she/he cannot catch the target customers. This is because the number four sounds similar to the sound of the word for death in Chinese language.

Ekrem Tufan is an Assoc. Prof. Dr. in finance. He has been working for Çanakkale Onsekiz Mart University/Turkey since 2009. His research interests are Efficient Market Hypothesis, Behavioral Finance and Behavioral Economics. He teaches accounting and finance lessons in all levels. He has many international publishings.



Space perception can be divided into two processes: Firstly, space is perceived as auditory then it is cognitively perceived which depends on time spend in the space (Özen, 2006, ppt. 6). Hence, human perception of personal space is not limited with room/store sizes, but also directly related with light, colour and location too. People tend to prefer to get close each other and also prefer to gather in small spaces. (Mehrabian, 1971, p.74) "...countless living rooms as beautifully furnished as a showroom but left just as unoccupied while he guests cluster happily in the kitchen and enjoy themselves there. Kaya and Erkip, (2001, pp.44-45) report that research yield strong support for effects of floor height on the perception of room size and the feeling of crowding. Regarding their research, "...residents of the highest floor felt less crowded in their rooms than residents of the lowest floor and residents of the highest floor were more satisfied with their rooms than residents of the lowest floor..." Not only personal perceptions, working environment designs can also be improved by "...lighting or ergonomic furniture and the adoption of open-plan working can have major effects on employees' work experiences..." (Davis and et all., 2011, p.211).

Augustin (2009, p.30) states that "...we can't override our reflexive responses —they happen so fast that they're done before we even know we'll have them. Rational responses are much easier to assess and modify...". Whatever the basis is, whether emotional or rational, the decision making process is almost always prone to cognitive biases, coming from customs and regular living conditions. Traditional economy postulates that human is rational and chose the best option between alternatives. To be rational, one needs to have enough time to deeply think and calculate of possibilities. Nevertheless, there are plenty of evidence in the literature that human is not fully rational. Fully rational person is "...assumed that she can find the optimal (best) strategy, that is, the one that maximizes some criterion (such as correct predictions, monetary gains, or happiness) and minimizes error (Gigerenzer, 2008, p.4). In real life to be fully rational is almost impossible. Therefore, human may apply some shortcuts, known as heuristics and "...limited number of heuristic principles which reduce the complex tasks of assessing probabilities and predicting values to simpler judgmental operations. In general, these heuristics are quite useful, but sometimes they lead to severe and systematic errors" (Tversky and Kahneman, p.3).

For example, men are more overconfident than women are. The reason could be parents' child raising mentality but the result in real life sometimes could be a disaster. Overconfident people "...tend to overvalue their ability and skills. At the same time, it leads people to overestimate their knowledge..." (Cornicello, 2004, p.30). Especially in stock market this may cause losses. People generally stick on a given number as a reference but when the reference number is changed they adapt themselves to a new situation. In many situations, people make estimates by starting from an initial value that is adjusted to yield the final answer. Different starting points yield different estimates, which are biased toward the initial values. We call this phenomenon as anchoring (Kahneman et al., 2001, p.14).

Atila Yüksel is a professor of service marketing at Tourism Faculty, Adnan Menderes University. He earned PhD from Sheffield Hallam University and his area of expertise are destination marketing research methods and tourism planning. He has widely published in prestigious journals including Annals of Tourism research Tourism Management jhtr cornell quarterly etc.



Despite what has been asserted, individuals tend to take decisions through heuristics and their decisions are being frequently biased by their cultural values, past experiences, personal preferences, living conditions etc. Since rivalry has become severe within the tourism industry, the dynamics behind the preferences of hotel customers should be more thoroughly understood than before in order for developing suitable management approaches to capitalize on consumers' untapped values. One of the area which remains almost unexplored is the residual effects of the environment within which the individual lives and works (or used to live and work). That is, whether the size of the environment in which the individual lives or works has any effect on their decisions relating to preferences for hotels and rooms during a holiday. Before moving into the remaining sections, we would like to state that more experimental research needs to be carried out to claim generalizable results. The present research should be taken as a departing point illuminating the initial need for understanding the relationship between the dimension of environment and the preferences for hotel rooms. Based on a review of literature, we developed the following hypothesis:

H₁ = People's size related preferences for hotels and room will differ by their present/past sizes of home/office environments within which they lived or work.

The paper organised as follows: Following the introduction, the second section explain the research methodology and the data collection procedures. Empirical results follow next. The last section discusses managerial implications and conclusion and limitations are presented next.

II. DATA AND METHODOLOGY

In this research, the potential link between space size one is familiar with throughout his/her childhood, and hotel room preferences was investigated by data collected through online questionnaires. The questionnaire consisted of three sections with eighteen questions. The first 13 questions were related with space sizes of respondents' childhood room (if any), present home and private work while the 14th and the 15th questions were related with hotel room preferences and its reason. Last three questions were about age, gender and education.

III. EMPIRICAL RESULTS

While, overall 207 respondents took part in the online survey, we had to dismiss 27 of them due to missing answers. Of the 180 respondents, 89 (49.4%) were women, and 90 (50%) were men (1 was (0.6%) LGBT). The majority of the respondents (64 respondents, 45.6%) were between the age of 18-25 and second big groups was 26-35 (51 respondents, 28.3%) while others were 36-45 (30 respondents, 16.7%), 46-55 (28 respondents, 15.6%) and 56-65 (7 respondents, 3.9%). 42.8% of the respondents had a faculty diploma while 27.2% had master or PhD, 18.8% high school, 10.6% vocational school and 1.1% primary school diplomas.

17.5% of the respondents were grown up in room spaces from 1 to 4.7 m², while 42.1% of them between 5 and 10 m², 25.75% of them 11 and 15 m² and 14.6% of them 16-50 m². The respondents mainly preferred boutique hotel-big room option (68 respondents, 39.7%). The second big preference was on big hotel-big rooms (51 respondents, 29.8%). Big hotel-small room (9 respondents, 5.2%) and boutique hotel-small room (12 respondents, 7%) preferences were far below than big room preferences. The rate of “it does not matter” answer was (30 respondents) 17.5%. 19 big room preferences out of 30 answers were coming from respondents grown in small rooms (between 1 and 4.7 m²) and the rate was 63.3%. Regarding hypothesis which states that “People’s size related preferences for hotels and room will differ by their present/past sizes of home/office environments within which they live or work”, there were a strong evidence to support. This suggests that size of the environment within which one lives/works affects their hotel room choices.

Begüm Bahar Mermerci
She is a bachelor student at Faculty of Tourism, Çanakkale Onsekiz Mart University.



Table 1. Relationship Between Growing Small Size Rooms in Childhood and Hotel and Hotel Room Preferences

		Hotel and Hotel Room Preferences				Does not matter	Total
		Big Hotel Big Room	Big Hotel Small Room	Boutique Hotel Big Room	Boutique Hotel Small Room		
Room Sizes in Childhood	,0	3	2	19	4	8	36
	1,0	0	0	0	0	2	2
	1,3	0	0	0	0	1	1
	1,5	0	0	0	1	1	2
	1,6	0	0	1	0	0	1
	2,3	1	0	0	0	0	1
	2,6	1	0	0	0	0	1
	3,0	3	0	4	0	0	7
	3,3	0	1	0	0	1	2
	3,8	0	1	3	0	0	4
	4,0	1	0	1	1	1	4
	4,3	0	0	1	0	0	1
	4,5	2	0	0	0	1	3
	4,7	1	0	0	0	0	1
	5,0	5	1	5	0	4	15
	5,3	5	0	0	1	0	6
6,0	4	0	3	2	1	10	
6,6	1	0	0	0	0	1	

7,0	0	0	0	0	1	1
7,5	0	0	1	0	1	2
8,0	2	1	3	0	0	6
9,0	4	0	7	0	1	12
10,0	7	1	5	1	5	19
11,0	0	0	2	0	0	2
12,0	3	2	11	3	2	21
13,0	1	0	0	0	0	1
14,0	2	0	4	0	0	6
15,0	5	0	6	0	3	14
16,0	1	0	3	1	0	5
17,0	0	0	1	0	0	1
18,0	1	0	1	0	0	2
20,0	2	0	3	2	3	10
25,0	0	1	2	0	1	4
36,0	0	0	0	0	1	1
40,0	0	1	0	0	0	1
50,0	0	0	1	0	0	1
Total	55	11	87	16	38	207

We have further checked whether those grown in small houses prefer big or small hotel rooms.

Table 2. Relationship Between Present Home Size and Hotel and Hotel Room Preferences

	Present Home Size vs. Hotel and Hotel Room Preferences					Total
	Big Hotel Big Room	Big Hotel Small Room	Boutique Hotel Big Room	Boutique Hotel Small Room	Does not matter	
P : 0	0	0	2	0	0	2
20	0	0	0	1	0	1
35	0	0	2	0	0	2
40	0	0	0	0	1	1
48	0	0	0	1	0	1
50	1	1	3	0	1	6
55	1	0	0	0	0	1
60	2	0	3	0	0	5
65	0	0	1	0	0	1
70	2	1	3	0	1	7
75	2	0	3	0	0	5
80	1	1	3	2	3	10
85	0	1	1	0	0	2
88	1	0	1	0	0	2
89	0	0	0	1	0	1
90	7	1	6	2	5	21
95	1	0	1	1	0	3
100	8	1	7	0	3	19
105	0	0	2	0	1	3
110	3	2	9	2	2	18
115	0	0	0	0	2	2
120	7	0	14	0	2	23
124	1	0	0	0	0	1

125	0	0	1	0	1	2
127	0	0	1	0	0	1
130	5	0	2	3	1	11
132	0	0	1	0	0	1
135	1	1	2	2	2	8
140	1	0	2	0	5	8
145	1	0	1	0	1	3
150	4	0	4	0	4	12
158	0	0	1	0	0	1
160	2	0	1	0	0	3
170	1	0	0	0	0	1
175	0	1	0	0	0	1
180	0	0	2	0	1	3
190	1	0	0	0	1	2
195	0	0	2	0	0	2
200	1	0	1	0	0	2
210	0	0	1	0	0	1
215	0	1	0	0	0	1
220	0	0	1	0	0	1
225	0	0	1	0	0	1
230	0	0	1	0	0	1
240	0	0	1	1	0	2
270	0	0	0	0	1	1
450	1	0	0	0	0	1
Total	55	11	87	16	38	207

According to the results, 5.3% of the respondents presently live in between 10 and 50 m² houses. 9.2% of them live in between 55-75m², 28.2% of them live in between 80-100m², 45.3% of them live in 105-150 m² and 11.7% of them live in 158-450 m² houses. The most preferred three choices are Boutique Hotel-Big Room (14 respondents who live in 120 m² houses) and (9 respondents who live in 110 m² houses) and big hotel-big room (8 respondents who live in 100 m² houses) respectively. 18 respondents out of 25, chose big hotel big rooms and boutique hotel big rooms. If we assume that below 70 m² is small room for Turkish citizens this preferences rate is 72%.

To consider of possibility of the respondents who live in big houses but share the private room with many family members consequently have small private spaces, we have also searched net private space in houses. To calculate this we asked how many people share the respondents' room at home.

Table 3. Relationship Between Net Space Size at Home and Hotel and Hotel Room Preferences

	Net Space Size at Home and Hotel and Hotel Room Preferences					Total
	Big Hotel Big Room	Big Hotel Small Room	Boutique Hotel Big Room	Boutique Hotel Small Room	Does not matter	
Net Space Size at Home ,0	9	1	20	2	12	44
,8	0	0	0	0	2	2
2,0	0	0	0	1	0	1
2,5	0	1	0	0	0	1

3,0	1	0	1	0	1	3
3,3	0	0	0	0	1	1
4,0	1	1	0	1	0	3
4,5	0	0	2	1	2	5
5,0	2	0	2	1	1	6
6,0	4	1	4	1	1	11
6,5	1	0	0	0	0	1
6,7	0	0	0	0	1	1
7,0	1	0	1	0	0	2
7,5	0	1	4	0	0	5
8,0	4	0	3	1	0	8
9,0	2	0	7	0	0	9
10,0	6	2	9	2	1	20
11,7	0	0	0	0	1	1
12,0	5	0	6	2	4	17
12,5	1	0	1	0	0	2
14,0	0	0	2	0	0	2
15,0	2	0	8	1	3	14
16,0	4	0	4	1	0	9
17,0	1	1	0	0	0	2
17,5	0	0	1	0	0	1
18,0	1	0	0	0	0	1
20,0	4	0	5	2	3	14
22,0	0	0	0	0	1	1
24,0	0	0	1	0	0	1
25,0	2	1	1	0	1	5
26,0	0	0	1	0	0	1
30,0	2	0	2	0	1	5
35,0	1	0	1	0	2	4
60,0	0	1	0	0	0	1
70,0	0	1	0	0	0	1
90,0	1	0	0	0	0	1
100,0	0	0	1	0	0	1
Total	37	9	47	12	14	119

We have extracted 44 answers because of no response. After this re-arrangement we have got 119 answers. Regarding big hotel room preference, 15 respondents have chosen big rooms that have 10 m² personal spaces at home (Boutique Hotel Big Room 9 and Big Hotel Big Room 6 respondents). Second most preferred big room is coming from respondents who have 12 m² personal spaces at home (Boutique Hotel Big Room 6 and Big Hotel Big Room 5 respondents) while third one is 15 m² personal spaces (10 respondents, Boutique Hotel Big Room 8 and Big Hotel Big Room 2 respondents). 6m² (8 respondents) and 20 m² (9 respondents) personal spaces are also important results. 9 out of 16 having small space at home prefer big rooms (56.5%).

These results confirm house size results which are dominantly preferred big room sizes at home. Prominent childhood growing sizes are 5, 9, 10 and 12 m² while current home personal spaces are 6, 10, 12, 15 and 20 m².

So far we know that H₂ = People who are working in small size offices prefer big hotels-big rooms could be true. To investigate this we have also asked net personal space size at work.

Table 4. Relationship Between Net Space Size at Work and Hotel and Hotel Room Preferences

	Hotel and Hotel Room Preferences					Total
	1	2	3	4	5	
Space size at work						
0	11	3	13	2	8	37
1	1	0	0	0	1	2
2	4	0	5	0	1	10
3	5	0	5	0	3	13
4	4	1	5	1	0	11
5	2	1	1	1	0	5
6	0	0	1	1	3	5
7	0	0	0	1	0	1
8	0	0	7	0	1	8
9	0	0	3	0	0	3
10	5	1	7	1	4	18
12	3	0	3	3	0	9
13	0	0	1	0	0	1
14	0	0	0	0	1	1
15	2	1	6	0	1	10
16	5	1	1	0	0	7
18	0	0	2	0	0	2
20	1	0	7	2	7	17
22	1	0	0	0	0	1
24	1	0	2	0	0	3
25	3	0	3	3	1	10
28	0	0	1	0	0	1
30	1	0	2	0	1	4
36	1	0	0	0	0	1
40	0	0	3	0	1	4
45	0	0	1	0	0	1
50	1	1	2	0	1	5
60	0	0	1	0	0	1
70	1	0	0	0	0	1
72	0	0	1	0	0	1
80	0	0	0	0	1	1
100	2	0	1	0	1	4
130	0	1	0	0	1	2
180	0	0	1	0	0	1
200	0	1	0	0	0	1
250	0	0	1	0	0	1
300	0	0	1	0	0	1
308	0	0	0	1	0	1
1000	1	0	0	0	0	1
Total	44	8	74	14	25	169

There are 29 responds which personal space at work below 5 m² (1 to 4 m²). 14 answers out of 29 are coming from big hotel big room preferences (48.2%) while 15 answers out of 29 are 51.7% and boutique hotel big rooms. Totally 99.9% preferences are big room preferences. The closest number of personal space is 10 m² with 12 big room preferences.

We have also searched H_3 = People have grown up in small size rooms, living small size rooms and working in small size offices prefer big hotels-big rooms. The ranking is:

People who grown up in small size rooms prefer big rooms (63.3%), living small size rooms prefer big rooms (56.5%) and working in small size offices (9.9%) prefer big rooms at holiday.

Regarding hypothesis, H_4 = Age has an effect on hotel size and hotel room size preferences; we can claim that there is no significant difference between age groups. This result is current also for gender (H_5 = Gender has an effect on hotel size and hotel room size preferences). So we have failed to accept H_4 and H_5 hypotheses. There is a difference between high school diploma and others. 81% of high school diploma respondents have preferred big rooms while others ranking between 61-67%. Even there is a significant difference between high school graduated respondents' preferences and others' preferences, we cannot accept the H_6 = Education has an effect on hotel size and hotel room size preferences. Education effect should be observed as a gradually increase from low to high.

IV. CONCLUSIONS

Spacious spaces have a positive effect on human psychology. Kaya and Erkip, (2001, pp.44-45) claim that effects of floor height on the perception of room size and the feeling of crowding is positive. When people need to communicate each other, they prefer to gather small areas and enjoy crowded but when they go for holiday, they prefer to be alone and savour a peaceful atmosphere without crowded.

In this research we have considered this postulate and created some hypotheses. As we have expected people who have grown in small rooms in their childhood, currently living small rooms prefer big hotel rooms in holiday. Interesting thing is these people mostly prefer boutique hotel with big rooms. Big hotel with big rooms are coming as a second choice. So our main proposition has been accepted. People who have small spaces at work such as 1, 2, 3m² definitely prefer big rooms for holiday (zero preference in favour of small rooms). Same results also current for space size at childhood room size which 1 to 3.8m² (there are only 3 small room preference against 13 big rooms).

In holiday, people who have small spaces for living past and present prefer big rooms but small hotels. This could be summarised as spacious area preference. The people would like to stay big rooms and share common areas such as restaurant, swimming pool etc. with limited people in the hotel.

The research should be repeated with adding more data especially middle age and older population. It could also be carried out by applying to restaurants, universities and/or banking sector. Narrow spaces affect productivity of employers (Vischer (2005, p.151) and (Davis and et al., 2011, p.211)). Even there is very limited count of people prefers small rooms because of perception of safe area, people mainly prefer to live, work and have a rest in big spaces. Human psychology seems to directly relate with private space in holiday.

REFERENCES

- Augustin Sally, (2009), *Applied Psychology for Interior Architecture*, John Wiley & Sons, Inc, USA, ISBN 978-0-470-42212-0.
- Bekçi B. and Ali Özbilen, (2012), A Research on The Application of A Harmony Between Personal Space and Architectural Space into A Case Study Like Park, Kastamonu Univ., *Journal of Forestry Faculty*, 12 (2): pp.329-338.
- Cornicelli, Giuseppe, (2004), *Behavioural Finance and Speculative Bubble*, Thesis, Università Commerciale Luigi Bocconi, Milano, Italy, pp. 1-72.
- Davis Matthew C., Desmond J. Leach, and Chris W. Clegg (2011), *The Physical Environment of the Office: Contemporary and Emerging Issues*, *International Review of Industrial and Organizational Psychology*, Edited by Gerard P. Hodgkinson and J. Kevin Ford. Volume 26, pp. 193, 237.
- Gigerenzer Gerd, (2008), *Rationality for Mortals*, Oxford University Press, New York, ISBN 978-0-19-532898-1, pp.1-257.
- Kaya Naz and Feyzan Erkip, (2001), Satisfaction in A Dormitory Building The Effects of Floor Height on the Perception of Room Size and Crowding, *Environment and Behavior*, Vol. 33 No. 1, pp. 35-53.
- Özen, Arzu (2006), *Mimari Sanal Gerçeklik Ortamlarında Algı Psikolojisi*, *Bilgi Teknolojileri Kongresi IV, Akademik Bilişim 2006*, Denizli, ab.org.tr/ab06/bildiri/81, ppt. 6.
- Tversky A. and Daniel Kahneman, (1982), *Jugment under Uncertainty: Heuristics and Biases*, Edit: Kahneman D., Paul Slovic and Amos Tversky, Cambridge University Press, ISBN 0 521 28414 7, pp.1-422.
- Vischer Jacqueline C. (2005), *Space Meets Status Designing Workplace Performance*, Routledge, USA and, ISBN 0-415-70105-8 (Pb), pp.1-185.
- Wu Larry (2015), What percentage of the Chinese population lives in an apartment and not a house? How does this number differ from other countries?, <https://www.quora.com/What-percentage-of-the-Chinese-population-lives-in-an-apartment-and-not-a-house-How-does-this-number-differ-from-other-countries>, Quoted at 20.01.2017.
- <http://www.abs.gov.au/AUSSTATS/abs@.nsf/7d12b0f6763c78caca257061001cc588/939bff64e38e18ddca256e9e002912f0!OpenDocument> (Quoted at :06.02.2017)
- Australian Social Trends, (2004), <http://www.abs.gov.au/AUSSTATS/abs@.nsf/7d12b0f6763c78caca257061001cc588/939bff64e38e18ddca256e9e002912f0!OpenDocument>, Quoted at 20.01.2017.

KARAKTERISTIKE RAZVOJA KRUZING TURIZMA U CRNOJ GORI

CHARACTERISTICS OF THE CRUZING TOURISM DEVELOPMENT IN MONTENEGRO

Nikola Konjević²²⁰

Sažetak: *U radu se istražuje turizam brodskih kružnih putovanja, sa naglaskom na rezultate koje on ostvaruje u Crnoj Gori. Dominantno se analiziraju pokazatelji prometa putnika/turista i brodova kojima oni putuju preko Luke Kotor, na bazi kojih se definiše pozicija Kotora i Crne Gore u Mediteranu.*

Ključne riječi: *kruzing turizam, kruzing brod, Luka Kotor, Crna Gora*

Abstract: *The paper explores the cruise tourism, with an emphasis on the results achieved in Montenegro. The indicators of passenger/tourist traffic and the ships they travel via the Port of Kotor are dominantly analyzed, on the basis of which the position of Kotor and Montenegro in the Mediterranean is defined.*

Key words: *cruise tourism, cruise ship, Port of Kotor, Montenegro*

1. UVOD

Kruzing turizam – turizam brodskih kružnih putovanja – shvaćen kao povezanost aktivnosti turista na putničkim brodovima radi upoznavanja novih sredina i kultura, razonode, odmora, zabave i slično, polazište je ovog rada.

U centru kružnih putovanja je *putnik*. Ta su putovanja namijenjena ljudima koji žele da borave na brodu, te su unaprijed poznati vrijeme koje će oni provesti na brodu, itinerar, te usluge koje će im biti pružene. Sve usluge, koje se putnicima nude na brodu, pružaju se odvijaju za vrijeme plovidbe, između luka ukrcaja i iskrcaja²²¹.

Sa pozicije brodarar ponudu – preduslov za realizaciju putovanja - prije svega predstavljaju *luke* osposobljene za pružanje usluga sigurnog prihvata brodova (najvažnije su: maritimne i infrastrukturne karakteristike luke i cijene usluga kao i režm ulaska i izlaska brodova/putnika). Pored navedenog od luka se očekuje i atraktivnost gradova u kojima se luka nalazi kao i njihova turistička i kulturna ponuda, kao i pogodnost destinacije za organizovanje obilaska – izleta - specifičnih sadržaja, odnosno ponuda.

Brodovi za kružna putovanja ili tzv. kruzeri – cruiseri (eng. *cruise ship*) pripadaju podkategoriji putničkih brodova. Namjena ove vrste brodova nije prevoz putnika od jedne do druge luke odredišta, nego su, dominantno, namijenjeni pružanju uživanja u putovanju (krstarenje) zbog čega posjeduju sadržaje na brodu.

²²⁰ Fakultet za mediteranske poslovne studije Tivat, Crna Gora

²²¹ Kesić B., Jugović A., *Menadžment pomorsko-putničkih luka*, Pomorski fakultet u Rijeci, Rijeka 2006., str. 50.

Tokom prvih 16 godina 21. vijeka krstarenja širom planete zabilježila su odličan rast. Stopa rasta je trajna i stabilna, uprkos globalnim, regionalnim ili lokalnim ekonomskim ciklusima rasta i recesije. Godine 2016. sektor brodskih kružnih putovanja nastavio je da jača još godinu dana. Broj pojedinačnih putnika koji su u kalendarskoj godini proveli odmor na krstarenju povećao se na 22,9 miliona, što je za 3,1 odsto više od 22,2 miliona ljudi, putnika na brodskim kružnim putovanjima, tokom 2015. godine.²²²

Kontinuirani rast *tržišta krstarenja* je pokazatelj da kružna putovanja brodovima nisu više zanimljiva samo starijoj populaciji već svim profilima ljudi, pa zbog toga firme za krstarenja ponudu kapaciteta prilagođavaju sve većoj potražnji. U razdoblju od 1989. do 1996. godine potražnja je porasla za 50 posto, dok je od 1996. do 2000. godine u četverogodišnjem razdoblju porasla za isto toliko²²³.

Najveće svjetsko tržište kružnih putovanja je sjevernoameričko tržište, koje je 2014. godine generiralo 12 miliona putnika, a 2013. godine 11,7 miliona putnika. Nakon američkog tržišta slijedi evropsko koje najviše putnika generiše iz Njemačke, Velike Britanije i Irske, Austrije, Holandije, Italije, Francuske i Španije. Premda sjevernoameričko tržište i dalje raste njegov udio u ukupnom broju putnika pada u odnosu na 1998. godinu, kada je iznosio 69 odsto, i 2014. godinu kada je pao na 58,6 posto. Razlog tome je povećanje broja putnika i rasta potražnje na evropskom tržištu čiji je udio u 2014. godini iznosio 25,9 procenata. U narednim godinama se najviše očekuje povećanje broja putnika iz Kine. Predviđanja su da će njihov broj do 2020. godine iznositi i 4,5 milijuna, što je oko 10 osto tržišta.²²⁴

Prema podacima Adriatic Sea Forum-a²²⁵ (ASF²²⁶) na kružnim putovanjima putnici koji koriste brodove za krstarenje po Jadranu 2017. godine ukupno čine cca 4,73 miliona (-6,51 % u odnosu na 2016.) sa 3,428 uplovljavanja (-8,01%). Luka Kotor, u protekle četiri godine zabilježila je ukupan rast broja dolazaka kruzera od frapantnih 42 odsto, što se posebno naglašava u analizama MedCruise²²⁷. Kotor je stekao poziciju treće luke u Jadranskom moru²²⁸ sa 487 dolazaka brodova u 2016 (18,9 odsto više u odnosu na prethodnu godinu.), te ostvario ukupan promet od 536.444 putnika, što je čak 21,4 odsto više nego 2015. Po broju dolazaka brodova Kotor je svrstan na listu od 10 najprometnijih luka MedCruise asocijacije, dok je po broju putnika kotorska luka 16. na toj listi. Međunarodni forum posvećen pomorskom turizmu na Jadranu Kotor, nakon Venecije, Dubrovnika i Krfa, svrstava kao leadersku luku na glavnim krstarenjima u Jadranskom moru²²⁹.

²²² MedCruise, *The Association of Mediterranean Cruise Ports* MedCruise, MedCruise Statistics 2016, 18538, Piraeus, GREECE, March 2017, pg. 17.

²²³ Perić T., Oršulić M., *Cruising-turizam u Republici Hrvatskoj u funkciji održivog razvoja*, Naše more, Sveučilište u Dubrovniku, godište 58, broj 5, Dubrovnik, 2011., str. 221.

²²⁴ CLIA (Cruise Lines International Association), www.cruising.org (29.10.2015.).

²²⁵ Adriatic Sea Tourism Report 2017. Edition, *Cruise ferry sail & yacht*, Budva, 2017., April 27-28.

²²⁶ Adriatic Sea Forum- *Međunarodni forum posvećen pomorskom turizmu na Jadranu*- ima za cilj poboljšanje promocije cjelokupnog područja Jadranskog mora kroz tačno određene odabrane i prilagođene programe, kao što je saradnja među državama, regijama i destinacijama koje se nalaze na Jadranu. Učesnici su sedam zemalja (Albanija, Bosna i Hercegovina, Hrvatska, Grčka, Crna Gora, Italija i Slovenija) i 25 regija koje se nalaze sa obje strane Jadrana.

²²⁷ MedCruise je *Udruženje Mediteranskih kruzning luka* osnovano u Rimu 11. juna 1996. godine. Misija MedCruise je promoviranje kruzning industrije na Mediteranu i susjednim morima. Danas udruženje okuplja 72 člana, koji predstavljaju više od 100 luka oko Mediteranskog regiona, uključujući Crno more, Crveno more i Bliski Atlantik, plus 32 pridružena člana, koji predstavljaju druga udruženja, turističke zajednice i brod / luke. (<http://www.medcruise.com>, pristupljeno 20.05.2017.) Iz Crne Gore članstvo u ovoj Asocijaciji imaju: *Luka Kotor* (kategorija luka) i *Allegra Montenegro* (kategorija saradnika).

²²⁸ MedCruise Association, *MedCruise Statistics 2016.*, Piraeus, Greece, 2017., pg.4.

²²⁹ *Adriatic Sea Tourism Report 2017.*, Risposte Turismo, The 2017. edition is presented on the occasion of Adriatic Sea Forum, str.13.

2. POJAM I SPECIFIČNOSTI BRODA ZA KRUŽNA PUTOVANJA

Brod za krstarenja – kruzer (*cruise ship, cruiser*) nije namjenjen za prevoz putnika u pomorskom transportu, već je zasebni dio turističke industrije sa dominantnim hotelskim sadržajima koje imaju i hoteli. Odnosno, to je: »turistički brod namijenjen višednevnim turističkim krstarenjima«²³⁰. Sa aspekta statističkog tretiranja ovog pojma u Crnoj Gori i Hrvatskoj propisane su definicije kako slijedi:

- Brod za kružna putovanja je putnički brod, čija namjena nije prijevoz osoba od jedne do druge luke odredišta, nego je namijenjen za uživanje u putovanju i sadržajima na brodu (krstarenje). Brodovi mogu biti namijenjeni za luksuzni ugođaj, avanture, obrazovanje, kulturu, zabavu, sportske aktivnosti, wellness ili rekreaciju.²³¹
- Brod za kružno putovanje je brod namijenjen da putnicima pruži potpun turistički doživljaj. Svi putnici imaju kabine, a uključena su sva sredstva za razonodu na brodu. Brodovi koji pružaju redovite trajektne usluge su isključeni, čak i ako neki putnici smatraju tu uslugu kružnim putovanjem. Isključeni su i teretni brodovi koji mogu prevoziti ograničen broj putnika u svojim kabinama. Brodovi namijenjeni dnevnim izletima takođe su isključeni.²³²

Ovi brodovi se s obzirom na nivo usluge svrstavaju u: brodove niske, srednje i visoke klase, te u ekskluzivne brodove. Brod niske klase često prima veliki broj putnika (2500 do 3000). Površina javnih prostora iznosi od četiri do pet metara kvadratnih po putniku; prosječno je trajanje krstarenja tri do sedam dana. Brod srednje klase prima 1200 do 1600 putnika; javni su prostori veći i kvalitetniji, a kabine udobnije; krstarenja traju od sedam do 14 dana. Brod visoke klase ima mnogo veće kabine (apartmani za sve putnike, većinom vanjski s balkonom itd.) i površinu javnih prostora sedam do osam metara kvadratnih po putniku. Ekskluzivni brod visoke je klase, namijenjen manjem broju putnika, obično 50 do 200. U novije doba izgrađeno je više brodova za kružna putovanja na jedra, s motornim pogonom kao pomoćnim.²³³

Veličina broda definisana je brojem brodskih postelja i bruto-tonažom (*gross tonnage – GT*) broda. GT označava ukupni zatvoreni brodski prostor bez prostorija namijenjenih posadi. Kapacitet broda izražen u brodskim posteljama označava kapacitet izračunat na bazi dvije osobe u kabini, bez pomoćnih ležajeva. Brodovi za krstarenja prema veličini se dijele na²³⁴:

- veoma male brodove - manje od 10000 GT; manje od 200 putnika,
- male brodove - od 10000 do 19999 GT; 200-500 putnika
- srednje brodove - od 20000 do 49999 GT; 500-1200 putnika
- velike brodove - od 50000 do 69999 GT; 1200-2000 putnika
- megabrodove - 70000 i više GT; više od 2000 putnika.

U Crnoj Gori pod *kružnim putovanjem* podrazumjeva se: »...turističko putovanje u trajanju od više dana prema određenom itinereru (razrađenom planu putovanja) kružnog tipa«²³⁵. Sa tim u vezi istraživanje koja se sprovode o kružnim putovanjima stranih brodova ima za cilj dobijanje

²³⁰ Struna, <http://struna.ihjj.hr/naziv/brod-za-kruzna-putovanja/19081/> (15.05.2017.).

²³¹ Zavod za statistiku, Metodološko uputstvo kružna putovanja stranih brodova, 67, Podgorica, mart 2015., str.4.

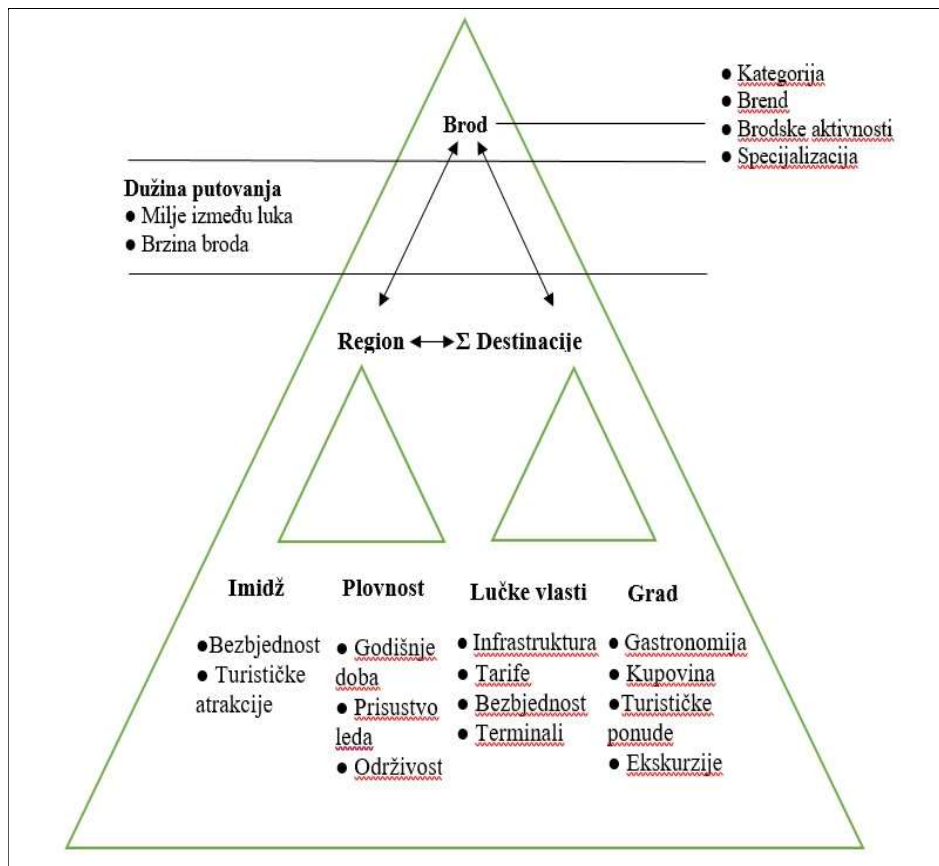
²³² Državni zavod za statistiku Republike Hrvatske, Metodološke osnove za statističko istraživanje upute - Promet u morskim lukama - Metodološke upute 70., Zagreb 2012., str. 13.

²³³ Leksikografski zavod Miroslav Krleža, odrednica putnički brod preuzeto sa: <http://www.enciklopedija.hr/natuknica.aspx?ID=51175>. (14.05.2017.).

²³⁴ Perušić, D., op.cit., str.37. Perušić, D., *Cruising-turizam: razvoj, strategije i ključni nositelji*, Sveučilište u Dubrovniku, Dubrovnik, 2013.

²³⁵ Zavod za statistiku, Saopštenje broj: 57, Podgorica, 20. mart 2012. godine, **Kružna putovanja stranih brodova u Crnoj Gori**, 2011. godina, Str. 4.

podataka o broju kružnih putovanja ostvarenih u teritorijalnom moru Crne Gore kao i broju putnika koji su posjetili Crnu Goru na tim kružnim putovanjima.



Slika 1. Međuzavisnosti usluga koje se nude i kupuju na trističkim krstarenjima.

Izvor: World Tourism Organization, *Cruise Tourism – Current Situation and Trends*, ISBN: 978-92-844-1364-5, Published and printed by the, Madrid, Spain, First printing 2010, pg.16.

Moderna turistička krstarenja. Kružna putovanja predstavljaju kombinaciju dvije osnovne aktivnosti: udobnost i prevoz. Kada se veći broj objekata za razonodu nalazi na brodu, krzneri se sa pravom nazivaju morska naselja – tj. više od jednostavnog plutajućeg hotela. Njihova dimenzija udobnosti se odražava u raspodjeli prostora – sa velikim atrijumom okružen putničkim kabinama – te u terminologiji hotelijerstva koristi se za nekoliko funkcija na brodu, kao što je “menadžer hotela”. Ali krzner je takođe turističko naselje, koje uključuje sve vrste objekata specifičnih za naselja, kao što su saloni za ljepotu, video, pozorišta, knjižare, planetariji, prodavnice, kursevi za golf, umjetničke galerije, biznis centri, bioskopi, kazina, spa centri itd. Glavna razlika i prednost u odnosu na konvencionalna naselja na kopnu je pokretljivost.

Drugim riječima, moderni krzneri se mogu računati kao svjetska naselja, što predstavlja ključ razumijevanja njihove aktivnosti. Kao posljedica veze između krzning linija i destinacije su od posebnog značaja. Svakako nisu svi prekookeanski krzneri usvojili The Marine Resort format (format pomorskog naselja). Nije samo tržište poraslo, već je isto podijeljeno na specijalizovane segmente. Veličina destinacija od početne tačke kružnog putovanja zavisi od pozicije grada u kojem je luka smještena i njegove sposobnosti da pruži spektar usluga turisti: gastronomija; kupovina; turistička ponuda i raznovrsnost izleta u okruženju. Normalno, već kada kupci rezervišu krstarenje, oni kupe kompleksnije “iskustvo” od jednostavnog koji postoji na brodu. Planiranje putovanja sa navođenjem luka i njihove udaljenosti igra važno ulogu, kako

za potencijalne korisnike usluga, tako i za destinace koje te brodove/turiste prihvataju. Na prethodnoj slici prikazana je međuzavisnost između usluga koje se nude i kupuju u ovom poslu (Slika 1.).

Kruzing turizam kao oblik turističke privrede, koji u novije vrijeme ima izrazito rastući trend, zahvaljujući svojem golemom potencijalu pokrenuo je novu, veoma perspektivnu komponentu svjetske privrede, i to u dijelu industrijske proizvodnje, brodogradnje, te na području uslužnih, pomorsko-turističkih djelatnosti. Razvojni projekti, koji se u pojedinim destinacijama implementiraju u skladu sa kretanjima turističke potražnje, najčešće se odnose na prometnu infrastrukturu, pa je posljednjih godina izrazito porasla aktivnost ulaganja u putničke terminale u destinacijama širom svijeta, a sve kako bi se udovoljilo potrebama nove generacije megabrodova („mega – cruisera“)²³⁶.

3. OSTVARENI PROMET BRODOVA I PUTNIKA PREKO LUKE KOTOR

Prihvat kruzing brodova u Crnoj Gori mogu obavljati »luke otvorene za međunarodni i unutrašnji saobraćaj«. Naime, Zakon o lukama²³⁷ nije definisao pojam »kruzing luka«, kao specijalizovana luka namjenjena ovoj podkategoriji putničkih brodova, već usluge za kruzer brodove mogu pružati »trgovačke luke«²³⁸. S tim u vezi, a saglasno uslovima koje pojedine luke moraju ispunjavati i stvorenoj reputaciji, može se konstatovati da je luka Kotor u domaćoj i stranoj javnosti, kao i na tržištu kruzing luka - prepoznata kao crnogorska kruzing luka opremljena i osposobljena za prihvat brodova ove kategorije. Pored Kotora, od prošle godine i u Luci Bar²³⁹ počeli su da pristaju kruzing brodovi.

Tradicija dolaska turista sa kruzer brodova u Kotor po arhivskim podacima datira od 1926. godine kada su registrovana dva pristajanja brodova britanske zastave, sa 640 članova posade i 742 turista. Uprkos svjetskoj ekonomskoj krizi tridesetih godina XX vijeka kružna putovanja su iskazivala pozitivan trend. „Najveće učešće iskazivali su brodovi pod britanskom i jugoslovenskom zastavom. Brodovi su u Kotor stizali ujutru, a turisti bi se zadržavali čitav dan u razgledanju grada ili na izletu za Cetinje.“²⁴⁰

Broj brodova na kružnim putovanjima koji su uplovili u luku Kotor, u čitavom periodu od 2000. do 2016; izuzev u 2004. i 2014. god., bilježi pozitivan trend rasta (Slika 2.).

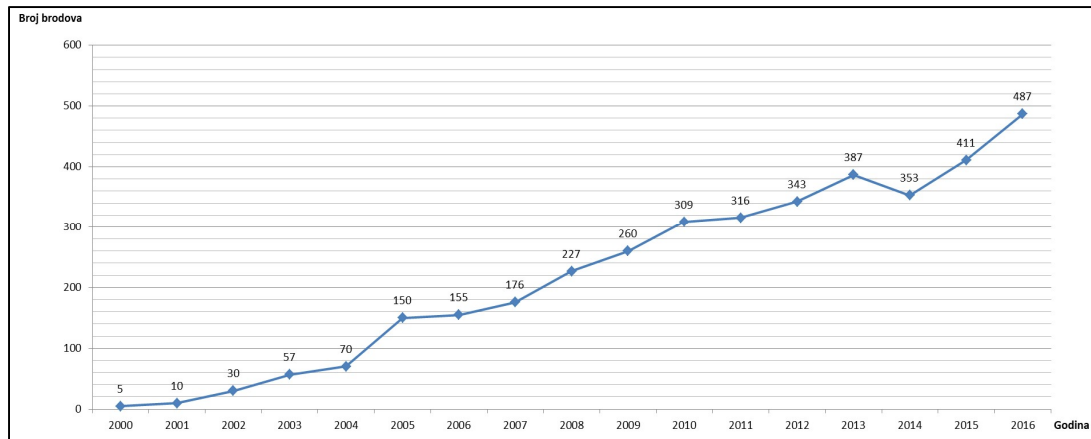
²³⁶ Đurković V., Razvoj Dubrovnika kao luke ticanja u kruzing-turizmu i Projekat razvoja luke Dubrovnik, „Naše more“ 54, 2007.,str.33.

²³⁷ Zakon o lukama, "Sl. list Crne Gore", br. 51/08 od 22.08.2008) 27/2013 od 28. maja 2013. godine.

²³⁸ Zakona o lukama (Član 6., stav 1.) : »Prema namjeni luke se dijele na: 1) trgovačke luke; 2) luke nautičkog turizma - marine; 3) brodogradilišne luke; 4) ribarske luke.«

²³⁹ Dana 27.04.2017, kompanija AD „Port of Adria“ po prvi put prihvatila je brod „Albatros“. Brod „Albatros“ u vlasništvu njemačke kompanije Phoneix Reisen u grad Bar doveo je 756 putnika i 355 članova posade.

²⁴⁰ Pasinović, M., *Boka Kotorska u turističkim kretanjima XIX i prve polovine XX vijeka* – Razvoj turizma u Crnoj Gori u XIX i prvoj polovini XX vijeka, Cetinje, 1997, str. 47–48.

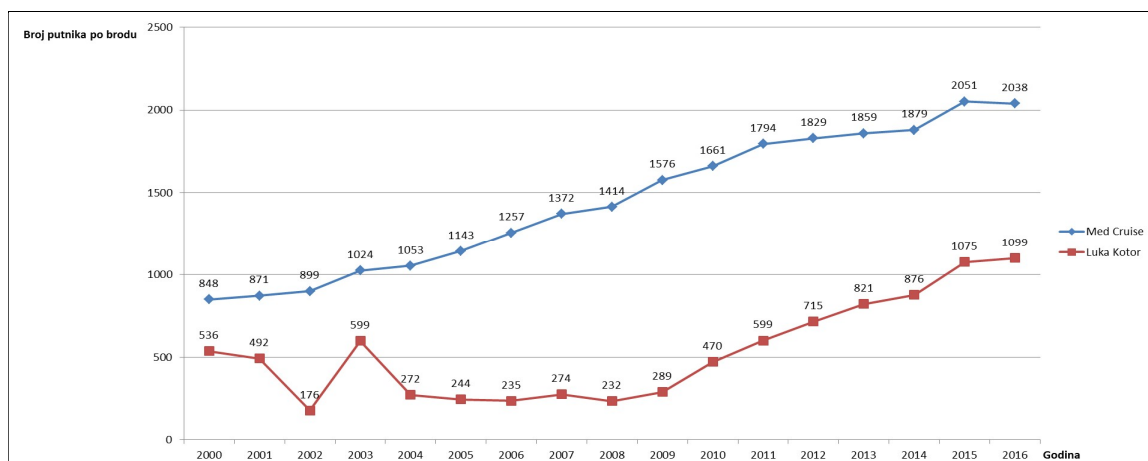


Slika 2. Godišnji promet kruzing brodova u Luci Kotor za period 2000. - 2016. god.
Izvor: Evidencija »Luka Kotor« AD.

Prosječan broj brodova u posmatranom periodu iznosi 220 brodova/god, uz napomenu da je najmanji broj prihvaćenih brodova 2000. godine iznosio pet, a 2016. godine 487 brodova (uvećanje u odnosu na prethodnu godinu od 17 odsto).

Najveći brod koji je koristio usluge u Luci Kotor 2016. godine je *Royal Princess*²⁴¹, vlasništvo kompanije Princess Cruises. Takođe, ostvaren je i dolazak brodova poznatih svjetskih kompanija kako slijedi²⁴²: Crystal Cruises sa brodovima Crystal Symphony, Crystal Esprit; Regent Seven Seas Cruises sa brodom Seven Seas Navigator; AIDA sa brodom AidaBella ; Royal Caribbean International sa brodovima Rhapsody of the seas, Brilliance of the Seas; Holland America Line sa brodovima Eurodam i Oosterdam ; Windstar Cruises sa brodom Star Legend; Oceania Cruises sa brodom Oceania Sirena; Thomson Cruises sa brodom Thomson dream; Princess Cruises sa brodom Royal Princess, i Mediterranean Shipping Company sa brodom Sinfonia i Regent Seven Seas Cruises sa brodom SS Explorer .

Slijedi grafički prikaz prosječnog broja putnika na brodu (pax per call) za godišnji period od 2000. do 2016. godine i to kumulativno za mediteranske kruzing luke i Luku Kotor (Slika 3.).



Slika 3. Prosječan broj putnika na brodovima za MedCruise Asocijaciju i Luku Kotor u periodu 2000 - 2016. godine.

Izvor: Za luke MedCruise:, *MedCruise Statistics 2016*, pg. 10, Za Luka Kotor, Podaci "Luka Kotor" AD.

²⁴¹ »Kraljevska princeza« započela je inauguracionu plovidbu 16 juna 2013. Kapacitet broda je 3 560 putnika, koji mogu koristiti 1,780 kabina na 19 paluba; BRT 142,714; LOA 142.

²⁴² »Luka Kotor« AD, *Izveštaj o poslovanju „Luka Kotor“ a.d. Kotor za 2016. godinu*, Kotor, februar 2017.

Afirmacija Luke Kotor na tržištu krusing luka počela je 2003. godine kada se bilježi redovna posjeta brodova kompanije “Costa Cruises”, preko koje je Crnu Goru 2002. godine posjetilo 1335 putnika, a 2003. godine 27.548 (25 ticanja sa tri broda). Broj putnika koji su 2009. godine pristigli u kotorsku luku iznosio je 75.128, što je uvećanje za više od dva puta u odnosu na 2003. godinu. Obim otvorenog prometa putnika preko 100.000 evidentiran je 2010. godine. Više od 200.000 putnika u Kotor je pristiglo 2012. god., da bi već naredne godine promet iznosio 311.746 putnika. Tokom 2015. godine broj pristiglih putnika je prešao cifru 400.000, a naredne imponantnih 500.000 putnika. Kako se uočava iz prethodnog grafikona tendencije rasta prosječnog broja putnika na brodu od 2009. god., gotovo identično, prate kretanja ostvarena na nivou Asocijacije mediteranskih luka.

Struktura brodova može se sagledati i iz tabele br. 1. u kojoj je dat prikaz pojedinih reprezentativnih podataka vezanih za mjesečne dolaskе brodova i putnika u kotorsku luku za odabrane godine.

Mjesec	Prosječna dužina broda*		Prosječno vrijeme zadržavanja**		Prosječan broj putnika	
	2012	2016	2012	2016	2012	2016
Januar	81,70	58,80	22,20	29,48	102	35
Februar	58,80	58,80	23,45	21,50	46	34
Mart	99,30	124,73	12,20	15,04	224	432
April	148,40	185,51	12,42	10,56	445	907
Maj	162,80	199,12	11,53	12,54	674	1195
Jun	158,40	185,32	10,37	13,21	620	1046
Jul	165,00	190,14	11,21	12,45	856	1243
Avgust	164,70	189,71	11,04	13,19	838	1207
Septembar	160,10	197,40	11,53	11,22	615	1099
Oktobar	188,10	195,85	9,55	12,59	894	1157
Novembar	190,40	202,30	10,57	11,24	919	1161
Decembar	58,80	98,58	27,13	24,39	45	187
Prosjeck	162,60	187,79	11,36	13,02	711	1095

* Izraženo u m (metrima)

** Izraženo u h (časovima)

Tabela 1. Karakteristični podaci mjesečnog prometa krusing brodova preko Luke Kotor za 2012. i 2016. godinu.

Prosječna dužina broda koji su boravili u Crnoj Gori 2016. godine u odnosu na 2012. godinu povećana je za imponantnih 25,19 m; broj putnika za 384 i vrijeme boravka broda u luci za sat i 26 minuta.

Stvaranje pretpostavki za prihvāt savremenih kruser brodova u Luci Kotor uslovljeno je i donošenjem planskih dokumenata, što je na operativnom nivu urađeno 2010. i 2011. godine.²⁴³ Tako su stvorene pretpostavke da “Luka Kotor” AD izgradi i stavi u funkciju savremeni objekta lučke zgrade u kojoj su obezbijeđeni uslovi za efikasan rad i način funkcionisanja nadležnih državnih organa zaduženih za prelaz državne granice; službe prihvata brodova i putnika, a uz njoj se nalaze i sadržaji namijñeni putnicima.

²⁴³ Opširnije: Konjević, N., *Crna Gora kao krusing destinacija*, Zbornik radova sa Drugog međunarodnog naučnog skupa „Trendovi u razvoju turizma i hotelijerstva“ ; Univerzitet Crne Gore, Fakultet za turizam i hotelijerstvo, 1.juni 2011. str. 188-196.

Turistička sezona mjerena dolaskom brodova na kružnim putovanjima traje čitavu godinu, budući da je u svakom mjesecu 2016. godine uplovljavalo svakog mjeseca od četiri broda (januar i februar) do 85 (septembar). Interesantan je podatak da posmatrajući po veličini broda prevladavaju: megabrodovi (kojih je po kriterijumu dužine (LOA 250-300m) bilo 170 i mali brodovi (LOA do 100m) 105 brodova. Najveći broj ostvarenih kružnih putovanja po zastavama pripadnosti ostvarili su brodovi pod zastavom Bahama - 145 putovanja na kojima je bilo 134.218 putnika koji su se prosječno zadržali u Crnoj Gori 10 h 24 min. Po broju putovanja slijede brodovi pod zastavom Malte sa 129 putovanja (95215 putnika uz prosječno zadržavanje od 15h 43min). Treći po broju putovanja (35) su brodovi koji viju zastavu Italije koji su dovezli 81.568 putnika koji su se prosječno zadržali 6 h 22 min.) . U teritorijalne vode Crne Gore uplovljavali su i brodovi pod zastavom: Belgije, Bermuda, Francuske, Grčke, Norveške, Maršalskih Ostrva , Holandije, Paname, Hrvatske i Portugala.

4. ZAKLJUČAK

Zahvaljujući svom geografskom položaju, prirodnim, klimatskim uslovima, spomeničkom bogatstvu svjetskog značaja, atraktivnosti sadržaja koje Kotor i njegovo zaleđe mogu ponuditi turistima, te stvorenim uslovima za prihvat brodova i turista u Luci Kotor, Crna Gora je postala prepoznata rastuća kruzing destinacija.

U analiziranom periodu (od 2000. – 2016. godine) evidentan je dinamičan rast dolazaka kruzing brodova u Luku Kotor (od pet u 2000. godini do rekordnih 487 u 2016.) uz prosječnu godišnju stopu rasta od 35,69 %. Broj putnika imao je dinamičnije tendencije rasta: sa 2.680 putnika u 2000. godini na 535.232 u 2016. godini, (prosječna godišnje stope rasta iznosi 42,35% .)

Luka Kotor je za 2016. godinu svrstana u naznačajnijih 10 luka Mediterana po broju ticanja brodova (10. mjesto sa učešćem od 3,25 % u Top 20 luka) . U Jadranskom moru njen rang mjeran istim kriterijumom je treće mjesto (odmah iza Dubrovnika i Venecije). Kotorska luka i po broju dolazaka putnika ima značajnu poziciju pošto se nalazi među 20 najznačajnijih luka po ostvarenom prometu putnika (Major 20 MedCruise Ports –Cruise Calss Concentrations). Naime, njena pozicija je 16. mjesto sa učešćem u ukupnom prometu od 19,6 odsto (2012. godine učešće je iznosilo 0,92 procenta).

Značajan doprinos realizaciji ostvarenih rezultata dala je “Luka Kotor“ AD, koja je sljedbenik preduzeća koje lukom upravlja, odnosno koristi morsko dobro i obavlja privredne djelatnosti u Luci od 1982. Kako bi se odgovorilo izazovima koje donosi rastuća potražnja kruzing usluga treba nastaviti sa realizacijom zacrtanih investicionih ulaganja.

Crna Gora spada u tri od ukupno 19 zemalja Mediterana koje bilježe veće stope rasta od 10 odsto za broj dolazaka brodova u odnosu na prethodnu godinu (sa 18,49% je iza Slovenije (40,8%) i Hrvatske (25,8%). Pri tome treba naglasiti da je indeks rasta u odnosu na 2012. impozantnih 41,98 odsto. No, u Crnoj Gori se nedovoljno sagledava i afirmiše značaj i uloga kruzing industrije na privredni razvoj i sa centralnog nivoa nedovoljno radi na popularizaciji destinacije i rješavanju koncesionog statusa Luke Kotor.

Nastavak razvoja kruzing turizma u Kotoru i Crnoj Gori moguće je ostvariti uz planirani održivi razvoj na predviđenim lokalitetima utvrđenim nacrtom Prostornog plana posebne namjene za obalno područje Crne Gore.

SWOT ANALYSIS PROCESS IN TOURISM INDUSTRY

Tülay Güzel²⁴⁴
Figen Sevinç²⁴⁵
Aytekin Sığırtaç²⁴⁶

Abstract: *Strategic management process is important for tourism enterprises to sustain their existence and provide competitive advantage in industry. Within the increase in interest to tourism in the world, increasing number of investments and incentives for accommodation enterprises have made and used in a number of countries. Thus, the aim of this study is to determine the importance they show for SWOT analysis that accommodation enterprises and the level of the interest related to implementation and provide relevant suggestions. Also given information about process management for swot analysis. In this study, data collection from two high level manager who managing SWOT procedures in a hotel and used face to face interview method. They explained that process SWOT with nominal group technique work on this hotel.*

Key words: *SWOT Analysis, Nominal Group Technique, Strategic Management, Hotel Management.*

1. INTRODUCTION

Strategic management is the set of decisions and actions taken to determine the long-term activities of an organization. Thus, strategic management process is related to observe or evaluate an enterprise's internal and external environment and exploring measures for improvement. Certainly there are likely many approaches and techniques that used in strategic management process. SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats) analysis is also one of these, which commonly used to prepare the condition determination matrix in strategic analysis process [1],[2],[3]. The SWOT analysis involves systematic thinking and comprehensive diagnosis of factors related to a new product, service, technology, management or planning. Hence the SWOT analysis is a method based on internal environment - strengths, weaknesses and on external environment- opportunities and threats of the tourism organization analysis or a procedural or structural components analysis. Therefore, all this processes is important for tourism enterprises to sustain their existence and provide competitive advantage in industry. In this context, SWOT matrix are preferred to determine the strengths and weaknesses in comparison to each other hotels and the opportunities and threats originating from the industry.

It has been observed that SWOT analysis has turned into a center of interest for tourism enterprises, invest have been enlarged related to accommodation enterprises and the projects for hotel have been developed day by day. Despite the growing amount of published research about SWOT analysis in tourism industry empirical studies on SWOT analysis practices of 5* hotel management are limited. Taking into account the theoretical gap in the literature, the purpose of this study is to determine the importance of the SWOT analysis for hotel

²⁴⁴ Canakkale Onsekiz Mart University, Faculty of Tourism, Canakkale, Turkey

²⁴⁵ Bartın University, Bartın Vocational School, Travel Tourism and Recreational Services, Bartın Turkey

²⁴⁶ Canakkale Onsekiz Mart University, Institute of Social Sciences, Tourism Management, Canakkale, Turkey

management and level of their interest related to SWOT analysis practices to sustain their existence and provide competitive advantage in industry.

2. LITERATURE REVIEW

The increase in interest to tourism in the world, have been provided to investments toward accommodation enterprises. Because of the fact that together with the change in the number of accommodation enterprises and qualification of their services in Turkey and in the world the competitive among them has also gradually increased. Besides, they are fragile and susceptible to all internal and external fluctuations. Therefore in today to sustain their existence and competitive advantage should be successfully practiced with SWOT analysis in hotel management in order to provide competitive advantage. SWOT analysis has been mentioned most often and increasingly seen as important; also, it is included in the literature as a type of the condition determination matrix for tourism industry with providing the advantage and disadvantage to determine early [1],[2],[3],[4],[5],[6],[7],[8].

It is obvious that the importance of SWOT analysis for tourism has been increasing and better acknowledged every day in the world. Indeed, the research and published of countries and corporations on the SWOT analysis are an indicator of that [9],[10],[11],[12],[13],[14]. Some research suggests that use of SWOT analysis alone in decision making process can be insufficient for tourism and is combined with Analytic Hierarchy Process-AHP in the literature [15], [6], [8]. Hence, in a study by [7] used SWOT analysis to identify the required management strategies to improve the tourism for sustainable development. Yu and Huimin [5] paper on a SWOT analysis approach to discuss the current hotel reform in China. Wickramasinghe and Takano [6], on the other hand, explain that a systematic approach and analytical means for Sri Lanka tourism revival strategic marketing planning with a combination of SWOT matrix and Analytic Hierarchy Process (AHP). Doğan and Sözbilen [8], claimed that the situation of the rock hotels within the tourism industry was tried to be identified using the SWOT/AHP integrated method.

3. RESEARCH METHOD

Face to face interview method is used to understand how to applicate SWOT analysis with nominal group technique in a hotel organisation. This research present to process of swot analysis in a hotel which is five stars and international chain hotel in Istanbul. The hotel is located in the center of city and the best one hospitality company. The hotel has around 450 employees and include more than 10 departmants. Interview with rooms operations director and executive asistant manager who has a responsible for making strategy and bugdet planning. They explained how to reach a conclusion with SWOT analysis with staffs.

Tülay GÜZEL, PhD is Assistant Professor at Faculty of Tourism of Çanakkale Onsekiz Mart University, Turkey. Her research is focused on strategic management and communication. She has published various articles and involved in numerous academic projects.



4. CASE STUDY

In the context of the SWOT analysis, there are questions that the senior management has already identified. Initially, the lowest level of departmental work is done by employees and by the department chief. The departments; food-beverage, front desk, housekeeping, security can be given for example. These departments are made up of departments among themselves. For example; food and beverage division is divided between service and kitchen. There is also a separation in the service section. Apart from large-scale hotel operations, the service department can operate in a collective manner.

In this operation, the number of employees in the departments forming the departments is sufficient to make the nominal group technique. The service department is divided into a restaurant, a room service and a bar. In the kitchen section, cold kitchen, hot kitchen and patisserie are separated. There is a chef who manages every part. There is chef de parti and sous chef in the kitchen, supervisor and outlet manager in the service. The important point here is that, there are at least 8 and at most 15 employees, except for the chief, so that the nominal group technique can be done. Supervisor or manager, who is the lowest level manager in the SWOT analysis, records the answers to the questions that the employees have already prepared. Among the answers obtained at the end of the questions, importance ranks are determined by scoring method. The two most important opportunities, threats, strengths and weaknesses that are identified as the result of the analysis are moved to the upper level. In the next stage, additional questions are asked and analyzed on the same questions among the people who manage the service parts, including the chef conducting the first SWOT analysis. In this way, a bottom-up analysis system is formed. In this process; It also ensures that the main issues are communicated to the upper management and facilitates the decision mechanism. As the stage increases, the universe of questions expands. One of the most important advantages of this method is that administrators do not overlook a problem involving the smallest part of the enterprise.

The application of SWOT analysis is carried out 4 times a year in 3-month periods. The times when the operation is not intense are preferred. In particular, it is stated that the operation is busy during the summer months, so it is stated that the implementation in the summer months is more challenging than other times. The process of evaluating the outcomes is; The short-term improvements should not be postponed as much as possible. They are known as a tactic for not catching time traps. In general terms, the outcomes of the sub-units emphasize that the universe and the improvement rarely occur in the medium and long term. In general, it has been observed that problems arise depending on the intensity of the business. It was also stated that the degree of employee perception of problems was so low in non-peak times. Conversely, evaluation of top management SWOT results usually takes place in the long run. It is also not possible to make improvements to some, including decisions made by this government. The change in the structure of the market suggests that the operation should keep an eye on the competition strategies and, if necessary, improve them.

***Figen SEVINÇ** is Lecturer of Tourism and Travel Services at the Department of Travel, Tourism and Leisure Services, Bartın University, Turkey. Her research interests include sustainable marine tourism and strategic management.*



<i>STRENGTHS</i>	<i>P</i>	<i>WEAKNESSES</i>	<i>P</i>
-Having A Bosphorus View	12	-Staff Is Not Enough	11
-Speaking Well Foreign Language	10	-Elevator Is Not Enough	9
-Staffs Are Well Qualified	9	-Location Of Restaurant	6
-Being Use Communication Tools	9	-Speed Of Service Is Weak	5
-Having A Quality Menu	8		
<i>OPPORTUNITIES</i>	<i>P</i>	<i>THREATS</i>	<i>P</i>
-Facilities Of Training Are Advanced	9	-Security Problem In The City	12
-Soon Will Open A New Sessions	8	-Changing Customer Profiles	10
-To Be A International Chain Hotel	7	-Breakdown Goes Higher	7
-Promotion Prospects	5	-New Companies Join In Our Market	5

Table 1: The Result of SWOT For Restaurant In Food and Beverage

Table 1 realised that, the result of SWOT analysis of restaurant with 12 staff. Staff explained and pointed their strenghts, weaknesses, threats and opportunities. For strenghts; 12 points “Having a bosphorus view” and 10 points “Speaking well foreign language” are the most common idea for orgasination. Also seem from the table other subjects. Manager or supervisor, take up level two subjects which are the most important for staff. After that, when the managers doing SWOT, they will talking about with the two subjects. And 2 from room service, 2 from bar also. Because, every department makes SWOT analysis independently.

Aytekin Sigirtmac

He graduated from Tourism and Hotel Management Canakkale Onsekiz Mart University, Turkey.

Currently, he is student of master studies of Social Science Institute, Tourism Management Department, Canakkale Onsekiz Mart University.



When strategist taking an actions, looking up the results of SWOT and making a plan. For example, table 1 for weaknesses; “elevator is not enough” or “staff is not enough” both of them may be fixed as soon as possible around the hotel strategy. Strategist talking with managers about this issues then if they want to make a solitions: hire a new staff to restaurant. Actually, for threats and weaknesses the upper points are important. For strenghts and opportunities low points are more important for managers. Because staff thinking our strenght will may be more strenghts.

Every department doing SWOT analysis like the table and goes to upper level till guidance team which including general manager and strategists, then they will make a actions plan about if there are any problem or needed solutions. Process made by managers who is responsible organize staff and environment. The answers are discussed among the groups, scoring from the repertoire, and after that, the analysis table emerges.

5.CONCLUSION

SWOT Analysis is the most common using method for enterprises and is important for strategic management. Therefore, the countries and enterprises desiring to make investment in tourism, to be in the hotel management in the international dimension, make attempts for SWOT analysis, research and develop various projects. Furthermore, nominal group technique is used and since this technique has a advantage for enterprises. For instance, hotel management

understand what they think about our work place or themselves. It is important that due to investing and managing is not easy. But, in future just SWOT analysis is not enough for enterprises. Because, the main objective of SWOT analysis is business environment analysis. Thus, for the other subjects should make another analysis going well.

Several limitations are evident in this study and require comments. the researchers looked up may SWOT analysis process but mostly any touristic destination or alternative tourism policy. The current study is limited by its focus on only specifics one hotel enterprise's SWOT analysis process. This was due to time and funding constraints and the difficulty of monitoring or observing the performance of this company, limited cause of company policy and special permissions is necessary. Thus, every hotel may give another results since all results special to company. It would be desirable to replicate this study in different settings. Future research might investigate toward extensive hotel enterprises whether similar implementation exist among and compare results obtained.

REFERENCES

- [1] Kurttila, M., Pesonen, M., Kangas, J., & Kajanus, M. (2000). Utilizing the analytic hierarchy process (AHP) in SWOT analysis - a hybrid method and its application to a forest-certification case. *Forest Policy and Economics*, 1, 41–52.
- [2] Harrison, S. R. (2002). Socio-economic Research Techniques in Tropical Forestry. In S. R. Harrison, J. L. Herbohn, E. O. Mangaoang, & J. Vanclay (Eds.), *Socio-economic Research Methods in Forestry. A Training Manual* (pp. 5–14). Rainforest CRC, Cairns.
- [3] Ülgen, H. and Mirze, K. (2004), *İşletmelerde Stratejik Yönetim*, İstanbul: İstanbul Literatür Yayınları.
- [4] Fuller, D., Buultjens, J. and Cummings, E. (2005). Ecotourism and Indigenous Micro-enterprise Formation in Northern Australia Opportunities and Constraints. *Tourism Management*, 26, 891-904.
- [5] Yu, L. and Huimin, G. (2005), Hotel reform in China: a SWOT analysis, *Cornell University Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly*, 46 (2), 153-69. DOI: 10.1177/0010880404273892.
- [6] Wickramasinghe, V. and Takano, S. (2009). Application of Combined SWOT and Analytic Hierarchy Process (AHP) for Tourism Revival Strategic Marketing Planning: A Case of Sri Lanka Tourism. *Journal of the Eastern Asia Society for Transportation Studies*, 8.
- [7] Reihanian, A., Mahmood, N.Z.B., Kahrom, E. and Hin, T.W. (2012). Sustainable Tourism Development Strategy by SWOT Analysis: Boujagh National Park, Iran. *Tourism Management Perspectives*, 4, 223-228.
- [8] Doğan, N. Ö. and Sözbilen, G . (2016). Finding the Optimum Strategy for the Rock Hotels: A SWOT/AHP Case Study. *Anadolu University Journal of Social Sciences* 14 (4), 95-112. DOI: 10.18037/ausbd.96792.
- [9] Hyatt Hotels Corporation, (2014). Company Profile Hyatt Hotels Corporation SWOT Analysis Retrieved from www.marketline.com.
- [10] Host Hotels & Resorts (2015). Company Profile Host Hotels & Resorts SWOT Analysis Retrieved from www.marketline.com.
- [11] Starwood Hotels & Resorts Worldwide (2016) Company Profile Starwood Hotels & Resorts Worldwide SWOT Analysis Retrieved from www.marketline.com.
- [12] Brazil Tourism Report Q2, (2017). *Brazil Tourism Report Q2 Part of BMI's Industry Report & Forecasts Series* BMI Research.
- [13] New Zealand Tourism Report Q2, (2017). *New Zealand Tourism Report Q2 Includes 5-Year Forecasts To 2021* BMI Research.
- [14] Thailand Country Risk Report Q2 (2017) *Thailand Country Risk Report Includes 10-year forecasts to 2026* BMI Research.

- [15] Kajanus, M., Kangas J., and Kurttila M. (2004) The use of value focused thinking and the A'WOT hybrid method in tourism management, *Tourism Management*, vol. 25, 499-506.

RIZIČNOST VELIKOG UDJELA DEVIZNOG PRIHODA OD TURIZMA U BDP-U REPUBLIKE HRVATSKE

THE RISK OF HIGH CONTRIBUTION OF CURRENCY INCOME FROM TOURISM IN GDP OF REPUBLIC OF CROATIA

Suzana Dorđević²⁴⁷

Toni Ganjto²⁴⁸

Vedran Vrenko²⁴⁹

Sadržaj: *Uspoređujući zemlje Europske Unije, Republika Hrvatska se po udjelu deviznih prihoda od turizma koji čini visokih 18 posto BDP-a nalazi na prvom mjestu što pokazuje visok stupanj ovisnosti gospodarstva o navedenom sektoru. Rad istražuje uzročnu vezu između deviznih prihoda ostvarenih od turizma kroz dvije varijable- BDP rast i zaposlenost.*

Koristeći znanstveno utemeljene analize rad dokazuje da prevelika ovisnost o udjelu deviznog prihoda ostvarenog od turizma u BDP-u u budućnosti može dovesti do ozbiljnih gospodarskih posljedica. Potvrđene hipoteze uspoređivane su sa dosadašnjim istraživanjima stranih autora na primjerima različitih zemalja Europske unije. Promatrajući devizni prihod ostvaren od turizma uz moguće negativne domino efekte koje on donosi navode se i pozitivni efekti dosadašnjih istraživanja drugih autora. Metode korištene u radu su metoda kompilacije, statistička metoda, deskriptivna metoda analize te metoda vremenskih nizova.

Cilj ovog rada jest istražiti, analizirati i definirati u kojoj mjeri devizni prihod ostvaren od strane turizma kroz određene varijable može ugroziti gospodarsku stabilnost Republike Hrvatske.

Ključne reči: *devizni prihod, turizam, BDP, zaposlenost*

Abstract: *Compared to the European Union countries, the Republic of Croatia is in the first place showing a high degree of dependence on the economy in terms of the high currency income of tourism, which accounts for 18 percent of GDP. The paper explores the causal link between high currency income accomplished by tourism through two variables - GDP growth and employment. Using a scientifically based analysis, paper proves that to high dependence on the contribution of currency income revenue accomplished by tourism in GDP in the future can lead to serious economic consequences.*

Confirmed hypotheses have been compared to scientific research of previous authors on examples of different European Union countries. Observing at the currency income accomplished by tourism with the possible negative domino effects that it brings, the positive effects of previous research of foreign researches authors are mentioned.

Methods used in this paper are methods of compilation, statistical methods, descriptive method of analysis and methods of time series.

The aim of this paper is to examine, analyze and define the extent to which currency income accomplished by tourism across defined variables may affects the economic stability of the Republic of Croatia.

Key words: *Currency income, tourism, GDP, employment*

²⁴⁷ Veleučilište Baltazar Zaprrešić, Vladimira Novaka 23, Zaprrešić Hrvatska

²⁴⁸ Veleučilište Baltazar Zaprrešić, Vladimira Novaka 23, Zaprrešić Hrvatska

²⁴⁹ Veleučilište Baltazar Zaprrešić, Vladimira Novaka 23, Zaprrešić Hrvatska

1. UVOD

Putovanja i turizam ključni je sektor gospodarskog razvoja u cijelom svijetu. U 2016. godini turizam je izravno pridonio sa 2,3 trilijuna dolara i 109 milijuna radnih mjesta širom svijeta. Uzimajući u obzir direktne i indirektne utjecaje turizam je pridonio sa 7,6 trilijuna dolara za svjetsko gospodarstvo i sa 292 milijuna radnih mjesta. To je jednako 10,2% ukupnog BDP-a cijelog svijeta te je u prosijeku 1 od 10 radnih mjesta vezano je uz turizam [1]. Turizam je prema svim dostupnim statističkim podacima vodeći sektor hrvatskog gospodarstva koji je unazad nekoliko godina pokazao određenu razinu otpornosti na gospodarsku krizu koja je zahvatila gotovo sve ostale sektore. Utjecaj turizma vidljiv je putem niza gospodarskih varijabli što se posebno ističe za vrijeme sezone kada se znatno povećava zaposlenost, promet u trgovinama na malo te vrijednost kune kao valute.

Suzana Đorđević, was born in Koprivnica on May 01, 1989. She ended Faculty of Tourism and Hospitality Management in Opatija, mag.oec. At the same university, she is on a Postgraduate Doctoral Study „Business Economics in Tourism and Hospitality Management“. For the past 3 years, she works as assistant of professor on University of Applied Sciences Zaprešić on department of Economics and quantum analysis. She is also the main coordinator for online classes. At the moment, she is in process of choosing her in teaching profession in lecturer. She has certificates for computer skills, and participations at various seminars, trainings, and conferences.



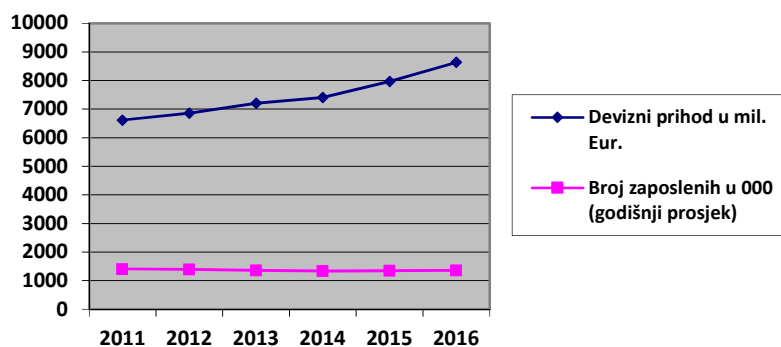
Devizni prihod ostvaren od turizma u Hrvatskoj u porastu je od 2011. godine, unazad nekoliko godina hrvatski BDP je bio u padu stoga je rast udjela deviznog prihoda ostvarenog od strane turizma u BDP-u bio vidljiviji.

Rast prihoda od turizma odlična je vijest, no činjenica da petina prihoda Država ovisi o jednom sektoru posebice turizmu koji je sklon utjecaju vanjskih faktora kao što su prirodne nepogode te geopolitička nestabilnost koje ne možemo kontrollirati poprilično je zabrinjavajuća. Tako visok udio deviznog prihoda ostvarenog od turizma u BDP-u kao što je slučaj sa Hrvatskom pokazatelj je visokog stupnja ovisnosti gospodarstva o turizmu te samim time upućuje na nedovoljnu razvijenost ostalih sektora.

Polazeći od prepoznatih problema kao što je prevelik udio deviznog prihoda ostvarenog samo od sektora turizma u BDP-u, svrha ovog rada je analizirati u kojoj mjeri isti kroz određene varijable može ugroziti stabilnost Hrvatskog gospodarstva.

2. UTJECAJ DEVIZNOG PRIHODA OSTVAREN OG OD TURIZMA NA BDP I ZAPOSLENOST

[1] U grafičkom prikazu 1 prikazan je prihod ostvaren od turizma u Republici Hrvatskoj te godišnji prosjek zaposlenih u razdoblju od 2011. godine do 2016. godine.

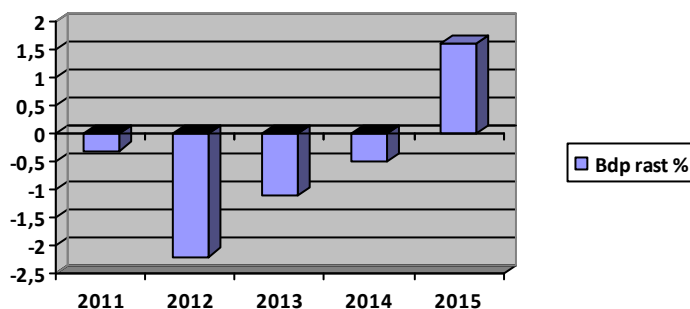


[2] Slika 3 Prikaz deviznog prihoda od turizma Republike Hrvatske te godišnjeg prosjeka zaposlenih

U prethodnom grafičkom prikazu 1 vidljivo je kako je prihod ostvaren od strane turizma u znatnom porastu unazad nekoliko godina. Najveći prihod ostvaren je 2016. godine, a iznosio je 8635 mil.eur. Prema podacima Hrvatske narodne banke [2] vidljivo je kako niti jedan drugi sektor ne ostvarju prihode niti približno visoke kao što su prihodi ostvareni od strane turizma. S druge strane broj zaposlenih unazad nekoliko godina varira odnosno nakon 2011. godine pada te 2016. godine broj zaposlenih u Hrvatskoj raste [3].

Slika 1 precizno prikazuje koliko zapravo turizam utječe na smanjenje stope nezaposlenosti. Kao što se na slici može vidjeti izrazito je izražena sezonalnost te se u ljetnim mjesecima stopa nezaposlenosti znatno smanjuje.

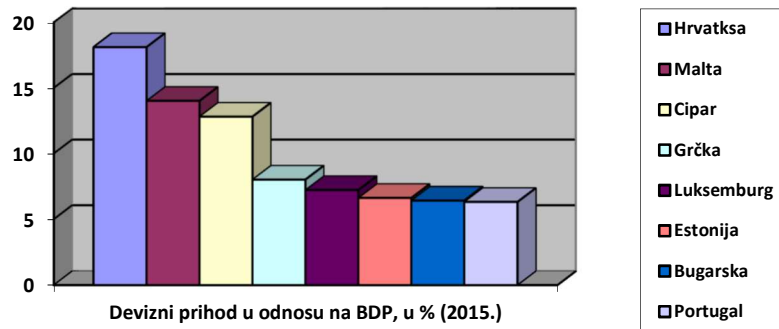
U nastavku rada nalazi se grafički prikaz BDP rasta Republike Hrvatske u razdoblju od 2011.-2015. U navedenom razdoblju najveći pad BDP rasta evidentiran je 2012. godine kada je iznosio -2,2% dok se pozitivan rast bilježi 2015. godine sa porastom na 1,6%.



[3] Slika 4 Bdp rast Republike Hrvatske

U grafičkom prikazu 3 prikazan je postotak deviznog prihoda ostvarenog od turizma u BDP-u Hrvatske te odabranih članica Europske unije [4]. Vidljivo je kako Hrvatska sa visokih 18,1% posjeduje vodeću poziciju, dok se ispod nje nalaze Malta sa 14% te odmah nakon Cipar sa 12,8% ukupno ostvarenog prihoda u odnosu na BDP.

Evidentno je kako Hrvatska ima daleko najveći omjer ostvarenih deviznih prihoda od turizma u BDP-u u EU.



[4] Slika 5 Prikaz deviznog prihoda od turizma Hrvatske i odabranih članica EU u odnosu na BDP, u % za 2015. godinu

Navedeni grafički prikazi dovode do zaključka kako devizni prihod ostvaren od strane turizma itekako utječe na BDP rast kao i na zaposlenost.

Devizni prihodi ostvareni od strane turizma i BDP te zaposlenost kreću se simultano.

3. POSLJEDICE PREVELIKE OVISNOSTI O TURIZMU

Iako su ekonomski utjecaji turizma općenito pozitivni, mogu imati negativne ekonomske učinke kao što je smanjenje tradicionalnog zapošljavanja, prisutnost sezonske nezaposlenosti te povećanje troškova života. Većina tranzicijskih zemalja oslanja se na turistički gospodarski doprinos njihovom bruto domaćem proizvodu. Iako se gospodarski učinci razvoja turizma obično održavaju kako bi se uravnotežile gospodarske koristi u turizmu ipak su očiti i značajni negativni gospodarski učinci koji se ne mogu zanemariti, osobito, povećanje potražnje za uvezenom robom nakon što turisti počinju dolaziti, značajan gubitak prihoda gospodarstva, prevelika ovisnost o turizmu te inflacija vrijednosti zemljišta [5].

Slika 4 u nastavku prikazuje registriranu stopu nezaposlenosti Republike Hrvatske u razdoblju od 2013. godine do 2017. godine. Ono što je evidentno jest prisutnost sezonalnosti odnosno znatan pad stope nezaposlenosti u ljetnim mjesecima. Stopa nezaposlenosti znatno raste nakon ljetnih mjeseci odnosno početkom rujna.

Vedran Vrenko rođen 27.12.1981. u Zagrebu. Završio srednju školu za računalstvo. Student je 3. godine (6. semestar) smjera Poslovne ekonomije i financija na Veleučilištu Baltazar. Iako je poslovnu karijeru započeo u auto industriji, posljednjih 10 godina se uspješno bavi informatikom.

Trenutno je zaposlen u CIAK grupaciji na poziciji voditelja ICT odjela. Aktivo se bavi stručnim usavršavanjem te posjeduje mnogobrojne certifikate vezane uz IT sektor.



[5]

[6] Slika 4 Stopa registrirane nezaposlenosti u RH [6]

Najočitiji izravni negativni utjecaji prevelike ovisnosti o turizmu su fiskalni troškovi vlade, koji obično uključuje troškove izgradnje i održavanja, pružanja usluga i usluga povezanih s turizmom kao što su parkovi, informacijski centri za posjetitelje, promotivni program marketinga, muzeji, policija, protupožarna zaštita [7].

3. ZAKLJUČAK

Evidentno je kako turizam na značajan način doprinosi odnosno daje značajan broj blagotvornih ekonomskih utjecaja na zemlju koja ostvaruje stalan protok posjetitelja.

Devizni prihod od turizma u Hrvatskoj raste od 2011. godine, a svoj vrhunac ostvaruje 2016. sa visokih 18% BDP-a. Samim time, promatrajući ostale članice EU, Hrvatska se nalazi na prvom mjestu daleko ispred Malte sa 14% te Cipra sa 12,8%. Navedeno itekako prikazuje preveliku ovisnost gospodarstva Hrvatske o turizmu. Problem ne predstavlja visok udio deviznih prihoda ostvarenih od turizma u BDP-u već premalen udio deviznih prihoda ostalih sektora u BDP-u.

Utjecaj turizma na gospodarstvo Hrvatske vidljivo je i kroz zaposlenost, naime stopa nezaposlenosti znatno pada u ljetnim mjesecima. Jedan od glavnih turističkih problema jest sezonalnost koja dokazuje kako se strateški Hrvatska ne bavi razvojem turizma. Produžetak turističke sezone odnosno jačanje pre i posezone kvalitetnim sadržajima, a ne samo suncem i morem jedno su od rješenja.

Zabrinjavajuće jest što petina prihoda Države ovisi o jednom sektoru, posebice turizmu koji je sklon utjecaju vanjskih faktora na koje se ni na koji način ne može utjecati. Gospodarski udio svih sektora u BDP-u pokazuje određenu razinu otpornosti na gospodarsku krizu što doslovno znači da cijela Država ovisi o vremenskim prilikama ili neprilikama u dva ljetna mjeseca.

LITERATURA

- [1] Travel & Tourism Global Economic impact & Issues 2017 <file:///C:/Users/Zubić/Downloads/Global%20Economic%20Impact%20and%20Issues%202017.pdf>, pristup 16.06.2017.
- [2] Hrvatska narodna banka; Razmjena usluga s inozemstvom <https://www.hnb.hr/statistika/statisticki-podaci/sektor-inozemstva/razmjena-usluga-s-inozemstvom>, pristup 16.06.2017.
- [3] Držvni zavod za statistiku; Hrvatska u brojkama http://www.dzs.hr/Hrv_Eng/CroInFig/croinfig_2016.pdf, pristup 17.06.2017.
- [4] Hrvatska gospodarska komora: Turizam u 2016. godini. <https://www.hgk.hr/documents/aktualna-tema-turizam-u-20165899d9633ad81.pdf>, pristup 16.06.2017.
- [5] Jeetesh Kumar, Kashif Hussain, Suresh Kannan (2015: Positive vs Negative economic impacts of tourism development: A reaview of economic impact studies https://www.researchgate.net/publication/277411573_POSITIVE_VS_NEGATIVE_ECONOMIC_IMPACTS_OF_TOURISM_DEVELOPMENT_A_REVIEW_OF_ECONOMIC_IMPACT_STUDIES [accessed Jun 25, 2017].
- [6] Državni zavod za statistiku: Stopa registrirane nezaposlenosti, <http://www.dzs.hr/>, pristup 18.06.2017.
- [7] Stynes, D. J. (1997). Economic Impacts of Tourism: A Handbook for Tourism Professionals, Illinois Bureau of Tourism, Illinois Department of Commerce and Community Affairs, Prepared by the Tourism Research Laboratory at the University of Illinois at Urbana-Champaign

SUSTAINABLE TOURISM STUDIES AND EXTERNALITIES IN CROATIAN TOURISM DEVELOPMENT

Jasmina Gržinić²⁵⁰

Abstract: *This research includes all dimensions of sustainability by recognizing the importance of a holistic understanding to define sustainable practices for future tourism development. It intends to examine relationships between externalities and sustainable development of tourism. During their holidays, tourists produce direct and indirect effects on third parties, which can either be positive or negative. The main proposition is that the tourism sector consumes natural resources; moreover, given that agents that generate tourism travel to their destination, have an impact on the social, cultural, and natural environment of the host region. Such impact or externality influences the local residents and as such, merits an investigation. The main objective of the research is to analyze the complex relationship among the sustainable framework of environment capacity and its outputs either in the form of positive or negative externality. Further, to investigate the importance of sustainable development and various obstacles in the way of development in tourism and the catering sector in the Republic of Croatia. Article has a feature of a theoretical discussion because it deals with the recognition of the links between tourism and the environment in identifying externality with an ambition to deepen interdisciplinary knowledge in the field of tourism economics and environmental economics, and to provide the key answers about the relationship between tourism and the environment. Contribution of the paper is proposing a research method for identifying externalities and their impacts on various components of the sustainable tourism development in Croatia. Also, include suggestions for the future research and provide information about identified limitations.*

Key words: *tourism, sustainable development, externalities, research method, Croatia*

1. SUSTAINABLE TOURISM AND EXTERNALITIES - THEORETICAL BACKGROUND

Tourism, despite the ongoing debates over the past decades, is commonly recognised as a human activity with demand for and supply of product and the usage of resources that may result in either positive or negative socioeconomic consequences at both the national and international level (Song et al., 2012). Lack of property rights, reduced public goods, and externalities are common reasons for market failure associated with the environmental impacts of tourism (Dwyer et al., 2010). Indeed, however the issue of sustainability in tourism development is not confined to the environment.

Since sustainable development became a global mainstream concept, tourism studies and practices have also integrated the concept of sustainable development as “sustainable tourism”. Studies indicate a growing interest in sustainable tourism research, which, with time, has become more inclusive in terms of places, types and methods (Lu & Nepal 2009; Tribe & Xiao 2011). Initiatives and policies which refer to sustainability have grown considerably, providing

²⁵⁰University Jurja Dobrile in Pula, Faculty of Economics and tourism “Dr. Mijo Mirković”, Zagrebacka 30, 52100 Pula, Croatia

a framework for developing the concept at both the theoretical and practical levels (Torres Delgado & López Palomeque, 2012).

Sustainability is a factor that requires us to reassess and reorient tourism policy. Its presence has been institutionalized into the concept of sustainable tourism. Observed from the tourism aspect, it is necessary to understand the phases of the pyramid of sustainability: Objectives, Implementation, Development, Identification and Evaluation, Analysis and Basic data/information (Table 1).

<i>Phases</i>	<i>Factors</i>
Objectives	long-term sustainability of the tourism sector and the resources
Implementation	a modification of the decision process, development and management of human resources
Development	practical and strategic solutions
Identification and Evaluation of problems	monitoring
Analysis	the key factors and trends
Basic data	Tourism destination information

Table 1: Pyramid of tourism sustainability
(Source: according to UNWTO 2010.)

Merging the words *responsible* (behaviour-based) and *sustainable* (concept and values-based) has even produced a new hybrid term: *responsustable* tourism (Mihalic, 2013). This new term fully reflects the academic and practical debate and actions that are increasingly labelled “responsible” tourism, yet are de facto based on sustainability. The understanding of sustainable tourism has progressed from the early conservationist or environmental conceptions to more holistic approaches, which are seen as tools for economic development, population welfare and environmental conservation. This change of mentality has affected tourism policies and institutional initiatives at all territorial levels, spreading the concept and giving it meaning and value (Torres-Delgado & López Palomeque, 2012). Carić (2010) shows that in the Croatian cruising tourism activity in 2007, the total cost of the negative externalities was seven times larger than the benefits to the local economy. Brida et al. (2012), on the other hand, investigate residents’ preferences of investment in cruise tourism in Sicily (Italy), taking its externalities into full account.

Environmental awareness and cultural emancipation have, paradoxically, been important stimulation in the age of mass tourism, which is characterised by increasing tourist arrivals to places of environmental and cultural interest, even though the related spatial mobility and tourism pressure cause significant global and local externalities (Honey, 1999 & Buckley 2004).

Various activities in tourism create certain externalities that spill over on a micro and macro level. In this circumstances *Local residents* internalize certain externalities (Di Pietri, Figini, 2007). Tourism effects the local population and those effects can be either positive or negative (Candela et al., 2004; Doxey, 1975) i.e. residents’ attitudes can oscillate between euphoria and antagonism.

Different benefits and costs affect residents’ perceptions and can be summarized into three categories: economic, environmental and socio-cultural effects (Murphy, 1983; Gunn 1988; Gursoy, Chi & Dyer, 2009). Residents’ perceptions and attitudes towards sustainable tourism

can be mapped onto different dimensions: economic and welfare (EW), socio-cultural (SC), crowding-out (CO) effects and environmental (EN) which can be either positive or negative (Brida & Zapata, 2010; Andriotis & Agiomirgianakis, 2010). For example, the local residents internalize externalities that occur between two agents of tourism development, which could be cooperative and/or in conflicting. When the actions of one agent directly affect the environment of another agent, other than in price, this is an externality (Varian, 2010).

The list of externalities associated with tourism is long, and without pretension to be systematic in discourse at the *micro level*. However, they may have positive impacts on a host community (e.g. an improved infrastructure, or the different culture and life-styles of foreign visitors can generate positive effects on local people (Chao et al., 2004). Negative impinge on residents' welfare is seen in many effects such as in the crowding and congestion of roads, public transportation and cities, causing conflicts between tourists and residents in using infrastructure, noise, litter, property destruction, pollution, increased water consumption per person, CO₂ emissions, changes in community appearances, over building, changes in the landscape and views, degradation of nature caused by saturation of construction and development projects, depletion of wildlife, damage to cultural resources, land use loss, increased urbanization, and increased crime rate) (Schubert, 2009).

In general, tourism activity as the nexus of global-local communities has consisted of platforms for the promotion of economic development, peace building, poverty alleviation, and carbon reduction in response to the call for sustainable development (Tribe & Xiao, 2011).

There are, however, few studies addressing sustainable tourism from an externalities influences on *macro level*, through regional sustainable growth. The preliminary research and this finding are supported by Biagi & Pulina (2012). Comparing the benefits received and the costs incurred by host communities and tourists is necessary to determine the sustainable level of tourist development. The task is notoriously difficult because of hard-to quantify positive and negative externalities, non-market values and opportunity costs (Concu & Atzeni, 2012).

Other limited publications on the topic come from various views. For example, that tourism externality is associated with multi-destination trips (Parroco & Vaccina & De Cantis & Ferrante, 2012), tourism seasonality (Cellini & Rizzo, 2012), the effect of tourism on crime (Biagi & Brandano & Detotto, 2012), investment policies in tourism destinations (Candela, Castellani & Mussoni, 2012), eco-tourism (Biondo, 2012), climatic variations and air pollution (Dwyer, Forsyth, Spurr, & Hoque, 2010; Dwyer, Forsyth, Spurr, & Hoque, 2011; Saenz-de-Miera & Rossello, 2014).

Many gaps and subsequently doubts emerge in theorizing the idea of externality: specifically, from the aspect of tourism demand that produce mass tourism – tourists are driven by a *bandwagon effect* and show attraction for the crowd, in this case the number of arrivals increases with the degree of overcrowding (Candela, Figini 2012; based on Leibenstein, 1950). This can be case of *positive* (and not negative) *externality* for local community and its residents because that implies that an tourist's demand for destination increases in response to the growth in demand of other tourists.

The *snob effect* is the reverse of the bandwagon effect. It refers to the extent to which the demand for tourism product is decreasing its consumption. It is the case of *negative externality*, due to the desire of some tourists to be exclusive and different from the “common herd”.

Second, so-called *inter-temporal externality* is very difficult to study without computational simulations, lies between present and future tourism development. The different effect in time dynamics is referred to as an externality, which means that the private costs of agents in tourism inter-play are different from the social cost; in the case where the behaviour of the tourist today, excessively consuming environment resources, should not allow for the repetition of the same tourism experience in the future; there is environmental unsustainability of the tourism phenomenon.

2. CROATIAN TOURISM DEVELOPMENT

2.1. NATIONAL TOURISM STRATEGY

Croatia's natural beauty draws in millions of tourists each year, with tourism revenues representing around 15% of the country's GDP (Institute of Tourism). Sustainability in Mediterranean countries is supported by The Union for the Mediterranean (UfM) on the basis of a partnership of 43 countries of Europe and the Mediterranean region, and by the Mediterranean Strategy for Sustainable Development 2016-2025 (UNEP/MAP: 2016). Croatian tourism strategy till 2020 involves sustainable and responsible tourism development.

Tourism in Croatia is considered the most relevant economic activity and social force impacting the allocation of scarce resources, which are often exhaustible and non-renewable, and the time is right to undertake a project that focuses on the question of sustainability of tourism development in relation to foreseen externalities on a macro level (demonstrated by a real estate bubble, recession duration, inequality, or saturation). According to the World Bank country overview, Croatia remains an ecological treasure in Europe, with 47% of its land and 39% of its sea designated as specially protected areas and areas of conservation.

In the Republic of Croatia tourism is presented between:

- a) *different types of tourism strategies*; for example between mass tourism and elite tourism, as the issue of the normative economics and its ethical goals. If Croatia's pricing policy as a increases tourism flows, and attracts mass tourism, it could produce some negative effects due to the lower quality of experience in a crowded destination, on other hand, if the pricing policy reduces tourism flows to defend elite-cultural tourism which is very common, translation of the snob effect from tourism demand view, it could produce less multiplicative effects on economy, more inequality in earnings income and so on; and
- b) *tourist and residents*.

The main target groups on a micro level are: 1) local residents of the destination; 2) tourists who participate in the creation of externalities and 3) other stakeholders in tourism e.g. CEO professionals within the hospitality industry, employees in tourism, policy makers and host community representatives. Through voluntary initiative and self-regulation, the Croatian tourism industry intends to encourage the implementation of sustainable business practices. The increasing capacities of tourism facilities and the growing numbers of visitors have various effects, both economic and non-economic, on a host country or region. Moreover, tourism lead to a degradation of nature, which in turn lowers the quality of life both for residents and tourists in numerous coastal destinations.

The vision for the future development of tourism in Croatia should correspond to trends in the economic, social, cultural and environmental efforts in reaching competitiveness in the

European tourism industry. Specifically, the competitiveness of the European tourism industry is closely linked to its sustainability, as the quality of tourist destinations is strongly influenced by the natural and cultural environment and the integration into the local community (European Commission, 2010).

Croatia boasts 19 National and Nature Parks, with some (such as the Plitvice Lakes National Park) designated as UNESCO World Heritage sites. Preservation of the environment is high on the development agenda and has been a requirement for European Union membership. Many scholars advocate that natural resources are biologically producible, but reproduction occurs naturally and not as the result of a production process; some natural resources are exhaustible and non-renewable.

The relationship between tourists and residents can be defined as friendly if overnight stays produce a positive externality on the utility of the local population; for example, residents enjoy facilities that are built for the needs of tourists (e.g., tennis courts, parking lots, beach structures, etc.) but that are also used by residents, or as unfriendly if it produces negative externality (too much trash, bad smells, traffic jams, or conflicts with residents (Old town Dubrovnik, National park Plitvice). Some authors feel it would be appropriate to further promote, or at least strongly recommend, a rural tourism policy integrating organic farming and high quality products in the rural environment in order to attract wealthier tourists (Šergo, Težak, Poropat, 2010).

2.2. THE SEASONAL CONCENTRATION OF TOURISM DEMAND

According to tourist saturation capacity indices of up to 15 nights per capita, Croatia is one of the worst destinations among its competitors. The average is eight in Spain and six in Italy, and in Turkey, where it is one night per capita (Preveden, 2015).

The seasonal concentration of demand for tourism Croatia, assuming that spillover effects of seasonality extend in tourism are linked to various economic problems that can be labelled as negative externalities at a macro level.

The European Tourism Ministers at the *European Tourism Forum* (2013) suggest that strengthening senior tourism can boost occupancy in low and medium seasons to alleviate the extreme seasonality of tourism businesses. The risks of negative externalities in form of involuntary unemployment in predominantly mono-cultural European countries, with the domination of the tourism sector in the structure of forming GDP, must also be added into the tourist development focus.

<i>Seasonal concentration</i>	<i>Effects</i>
Drainage system	sewage/pollution
Care Waste	trash/bad smells
Apartmanization	loss of the forest reserves/deforestation
Cultural heritage	Devastation/restauration instead of preservation
Air pollution	CO2 emission
Transportation	traffic jams/road accidents
Local communities	conflicts with residents/increase in costs of living for local residents
Strategy	Lack of new approaches/tools/broader perspectives/repositioning

Table 2. Seasonal concentration effects in the most visited Croatian destinations

The issue of capacity resulting in tourist areas, after a sharp increase in tourist demand. Further, the demand for tourism products clearly shows the life cycle of a tourist destination.

Croatian tourism is still at the stage of monitoring the quantity instead of quality tourism that can cause long-term decline in the number of arrivals in destinations due to sustainability issues. Increasing activities in destinations already caused a change in receptive market at the micro level (individual destinations; Dubrovnik, Hvar, Poreč, Plitvice, Split), with the need of rebranding. The study of externalities in Croatian tourism must be, in the light of this, a future relevant topic.

Jasmina Gržinić

Associate professor, the head of the Department of Tourism at the Faculty of Economics and Tourism «Dr. Mijo Mirković», at the Juraj Dobrila University in Pula, Croatia.



She has published over 80 scientific papers, 4 books and presented papers at over 20 international scientific conferences.

She is a member of the editorial boards of 7 international scientific journal.

Scientific affiliation: tourism development, international tourism, touroperators and travel agencies.

2.3. MODEL OF CROATIAN TOURISM DEVELOPMENT ACCORDING TO EXTERNALITIES

It is very significant complexities surrounding sustainable tourism development and the externalities produced by tourism activities within the local (micro level) community and macro level. It is important because it expands the knowledge within the discipline of economics of tourism particularly in examining and determining the relationship between sustainable tourism development and externalities. It also adds practical experience from Croatia's tourism toward the international state of knowledge because, due to specific characteristics, the dynamics and evolution of externalities in tourism destinations in Croatia are different from those from the developed and industrialized countries in other part of Mediterranean or the EU.

Besides a few examples looking at forms of selective tourism in a particular country, there still remains a lack of research on tourism externalities issues in the literature that encompass Croatia as a tourism destination. Croatia can be easily recognized in this milieu of unsuccessful economies, for now, because of long-lasting recession despite efforts made in overcoming economic crises. The main future tourism dilemma are:

- 1) Does tourism in Croatia bring more utility than disutility to the various stockholders in business and how intense a “shades of green” is needed to realize sustainable tourism?
- 2) What leads country to either fall or escape the perils of Great Recession, by questioning if tourism intensity at the time level, and especially at the country level, is linked to a more inclination towards recession?
- 3) How tourism demand in Croatia affects the loss of non-renewable and renewable resources?
- 4) Do the tourism sector and excessive apartmanization bear the responsibility for the collapse of the construction business, and is the spillover of the negative externality on the future generations, indirectly caused by tourism as a mobilizing phenomenon?

On balance, residents are more concerned about negative externalities that affect the environment rather than the economy (for example crowding-out effects on other relevant projects, an increase in traffic and road accidents, an increase in micro-crime and an increase in costs of living for local communities) (Brida et al., 2012). The proposed research seeks to identify and understand the negative externalities that act as obstacles to sustainable tourism in an effort to seek new approaches, tools, and broader perspectives of the industry in Croatia.

Sustainability of the tourism growth here is determined by the supply of natural resources that can be considered inexhaustible or renewable and non-renewable resources. Since the loss of the forest reserves, or deforestation, is implicated as due to the growth of the world population globally, but also indirectly due to the growth in tourist arrivals (CO₂ emission during travels), is the foremost cause of an increase in the 'greenhouse effect' on the planet and bears the responsibility for various climate shocks in Croatia in recent months or years (droughts and floods).

Research efforts on how the income distribution evolved during the economic development in conditionally labelled tourist countries and how the tourism strength or weakness in to the relation to GDP movement contributes to more income inequality in Croatia's society. This has been seen as a colossal market failure and negative externality.

The following kind of *inter-temporal externalities* include even the cause of the recession 2009, which has persisted in Croatia since then.

Enlargement of the market size (Scitovsky & Tibor, 1954) in tourism development is an important externality, needless to say, a positive one, which arises from the complementarities of economic activity that congregates around tourism and comes from an agglomeration of a tourist cluster in a particular destination area. That enlargement, or economics of scale, of tourist accommodation by building new resident units, has been transformed into a negative externality in Croatia, rooted in the real estate business and its false expectations. The developer entrepreneurs in Croatia placed strong emphasis on non-tourist sectors like construction and real estate in the last decade, partly due to the demand stimulated by foreign visitors. The sector saw a period of spectacular boom following by ravenous growth and was subsequently adversely affected by the global economic meltdown and the subsequent debt crisis. The construction and real estate sector has not yet started recovering from the lows of 2009, and aggregate economic growth is still absent and far from pre-crisis levels.

The modelling of sustainable tourism in Croatia should be understood as the maximum number of tourists that a resource can bear without deteriorating its quality and leading to a contraction in overnight stays. Hence, the model can provide a measure to determine when the process of tourism development changes, so the carrying capacity should be found both in a social and in an environmental sense (sustainable development) beside the economic dimension (equity development and quality investment). The overall overcapacity of coastal tourism and the low representation of rural tourism in the economy of the Republic of Croatia can be recognized as a spatial asymmetric in tourism supply structure and can generate negative externalities as well on all three levels.

3. RECOMMENDATIONS ON FUTURE TOURISM SUSTAINABLE GROWTH

Due to the lack of available data on **microeconomic level**, future research should be focused on: **1)** local residents, **2)** tourists and **3)** other stakeholders in tourism. The research need to

geographically encompass counties in the coastal and continental part of Croatia. Data should be collected using qualitative and quantitative methods.

Local residents' perception on tourism impact should be analysed as:

- Economic and welfare impact,
- Social and cultural impacts,
- Crowding-out effects
- Environmental effects.

Several models have been developed to understand residents' opinions and reactions. Doxey's Irridex model (1975), for instance, describes the change in frustration of residents as the number of tourists increases and identifies four main stages: euphoria, apathy, irritation and antagonism (Brida et al., 2012). Therefore, research on **local residents** will include: 1) EW impacts, 2) SC impacts, 3) CO impacts, 4) EN impacts, 5) tourism and development of local rural communities (Frederick 1993; Fritz 1989; Gibson 1993; Luloff et al. 1994) and 6) green consumerism. A questionnaire can be used as data-gathering method and data can be gathered through interviews on a representative sample.

Research on **tourists** can include: 1) tourists' behaviour regarding green consumerism, 2) tourists' consumption-related lifestyle and perception of sustainable tourism and 3) tourists' crowding perception and evaluation of crowding level. A Likert scale used for measuring consumption-related lifestyle, crowding perception and evaluation of crowding level (Shelby et al., 1989). The major obstacles that occur when shifting from mass tourism towards sustainable tourism are different stakeholder interests (Meijs, et al., 2009). On the other hand, from the history of Croatian tourism, it is well known that wealthy businessmen do not want to spend vacations in the vicinity of their workers, hence, too few golf courses or high-quality hotels, and many private yachts exist today.

Research on **other stakeholders in tourism** can be divided into two steps: 1) identification of other important stakeholders and 2) determining their opinions regarding issues/challenges of negative and positive externalities within the context of sustainable development of tourism and sustainable management of employees in tourism.

Various topics can be encompassed: 1) define the phrase 'environmental quality'; 2) how important is environmental quality in relation to tourism development in the community; 3) actions made to extend seasonal business, etc. To measure stakeholder participants' perception of externality versus sustainable trade-off, a wide set of questions will be asked.

The emphasized **macroeconomic aspects** of tourism externality of the real estate bubble as a phenomenon should be investigated after collecting and analysing the housing price and tourism data of Croatia's region, followed by estimating a general regime-switching model. Also, the methodology of time series (SVAR or SVEC), an error correction model (ECM), structural time model (STM) and an autoregressive moving average (ARIMA) model, as well as a simulation procedure by the Monte Carlo technique, can be employed as method(s) of choice if data inspection suggests, and in order to analyse previous moment of tourism externality. Croatia experienced one of the European Union's most massive real estate bubbles in 2001-2008, in which tourism demand and prices of the construction sector may have had a relevant impact on the business cycle in Croatia. Table 3. illustrate possible tourism influence for stakeholders and research methods to monitor changes/progress.

<i>Stakeholders</i>			<i>Research methods (Qualitative/quantitative)</i>	
<i>Local residents</i>	<i>Tourists</i>	<i>Other stakeholders</i>	<i>Micro aspects</i>	<i>Macro aspects</i>
Economic and welfare impact	Green consumerism	Sustainable tourism context	Identification of important stakeholders and determining tourists' behaviour	the housing price and tourism data of Croatia's region (a general regime-switching model)
Social and cultural impacts	Lifestyle on perception of sustainable tourism	Externalities of sustainable tourism development as a part of new tourism trends	Determining opinions regarding issues/challenges and influence of tourists' consumption	
Crowding-out effects	Perception and evaluation of crowding level	Knowledge about sustainable management of employees in tourism	Determining opinions/issues related to sustainable management, crowding perception and evaluation of crowding level	the methodology of time series (SVAR/SVEC), error correction model (ECM)
Environmental effects	Transfer of experiences	Transfer of knowledge	Environmental quality in relation to regional tourism development	structural time model (STM) autoregressive moving average model (ARIMA) a simulation procedure (by the Monte Carlo technique)

Table 3. Tourism influences and research methods

Existing relationship in the distribution of national income can generate negative externalities in terms of social justice.

The next relation lay in the study of crowding in resort areas from a macro economic point of view. The last conclusions need to be linked to study of seasonality patterns in tourism demand in order to develop counter-seasonal strategy.

4. CONCLUSIONS

Within a socio-economic point of view and a microeconomic and macroeconomic approach, the main scope of tourism policy is to introduce "externality" as a concept capable to develop innovative practices adapted to tourism stockholders who care about environmental, economic, and social sustainability.

Both concepts (sustainable tourism development and the identification of externalities) are applied to the Republic of Croatia as an object of observation, in the broad sense.

This proposition need to be analyzed from micro and macroeconomic levels and include three aspects: by capturing the research and tourism industry initiatives which are primarily focused on environmental issues of sustainability and externality, by research of the economic and socio-cultural dimension of sustainability and the identification of externality in these fields by knowledge transferring.

The first orientation should be evidence that supports a collapsing bubble model for Croatia real estate prices and the tourism industry. The second future investigation must be focused on a macro level will un-earth those deep interconnections between the current recession in Croatia (and other world countries) and tourism as a main economic sector. The third focus is linked to the testing of the proposition that the destination with a higher share of tourism in the economy has a higher quota of profits and a lower quota of wages in the national income, based on the distribution model with tourism.

Future studies need advanced study of tourism issues in which externalities caused by tourism phenomena in a unifying tripartite dimension are identified, as a respond to an urgent and immediate need to adapt recent theoretical paradigms in light of testing and re-testing new empirical facts - those for which further delay would increase vulnerability and/or costs at a later stage.

REFERENCES

1. Andriotis, K. & Agiomirgianakis, G. (2010), Cruise visitors' experience in a Mediterranean port", *International Journal of Tourism Research*, 12(4):390-404.
2. Biagi, B., & Brandano, M.G. & Detotto, C. (2012), „The Effect of Tourism on Crime in Italy: A Dynamic Panel Approach”, *Economics*, <http://www.economics-ejournal.org/economics/discussionpapers/2012-4>
3. Biagi, B. & Pulina, M. (2012), „Bivariate VAR models to test Granger causality between tourist demand and supply: Implications for regional sustainable growth“, *Papers in Regional Science*, 88(1):231-244.
4. Biondo, A.E. (2012), “Tourism and sustainability: the positive externality”, *International Journal of Sustainable Economy*, 4(2): 155-166.
5. Brida, J.G., Zapata, S. (2010), „Cruise tourism: economic, socio-cultural and environmental impacts“, *Int. J. Leisure and Tourism Marketing*, 1(3): 205-227.
6. Brida, J.G. et al. (2012), „Cruise passenger’s experience embarking in a Caribbean Homeport“, *Ocean & Coastal Management*, 55:135-145.
7. Buckley, R.C. (2004), Skilled commercial adventure: the edge of tourism In Singh, T.V. ed. *New Horizons in Tourism*. CAB International, Oxford: 37-48.
8. Candela G., Castellani M., Mussoni M. (2012), „Clashes and Compromises: Investment Policies in Tourism Destinations“, *Economics*, 6(23):1-25.
9. Candela G., Figini, P., Scorcu, A.E. (2004), “Price indices for artists: a proposal“, *Journal of cultural economics*, 28(4): 285-302.
10. Candela, G., Figini, P. (2012), *The Economics od tourism Destination*, Springer, Heidelberg.
11. Cellini, R, Rizzo, G. (2012), Private and Public Incentive to Reduce Seasonality: A Theoretical Model, *Economics*,
12. <http://www.economics-ejournal.org/economics/discussionpapers/2012-16>.
13. Carić, H. (2010), „Direct pollution cost assessment of cruising tourism in the Croatian Adriatic“, *Financial Theory and Practice*, 34(2):161-180.

14. Chao, C.C., Hazari, B.R., Sgro, P.M. (2004), „Tourism, globalization, social externalities, and domestic welfare“, *Research in International Business and Finance*, 18:141 – 149.
15. Concu, N., Atzeni, G. (2012), „Conflicting preferences among tourists and residents“, *Tourism Management*, 33(6):1293-1300.
16. Croatian Tourism Development Strategy untill 2020, <http://www.mint.hr/UserDocsImages/Strategy-tourism.present.pdf>
17. De Miera, S. Rossello, J. (2014), „Modeling tourism impacts on air pollution: the case study of PM 10 in Mallorca“, *Tourism Management*, 40:273-281.
18. Di Pietro, B., Figini, P. (2007), Tourism specialisation, growth and social sustainability: an empirical assessment, First IATE conference, Palma de Mallorca. (1994). Assessing rural tourism efforts in the United States. *Annals of Tourism Research*, 21(1): 46–64
19. Doxey, G.V. (1975), „A causation theory of visitor-resident irritants, methodology, and research inferences“, *Sixth annual conference proceedings of the Travel Research Association*, San Diego, CA: Travel and Tourism Research Association, 195-98.
20. Dwyer, J.G., Norris, J.R., Ruckstuhl, C., (2010), „Do climate models reproduce observed solar dimming and brightening over China and Japan?“, *Journal of geophysical research*, 115:1-8, <http://www.mit.edu/~jgdwyer/papers/Dwyer2010Do.pdf>
21. Dwyer, L. et al. (2010), “Estimating the carbon footprint of Australian tourism”, *Journal of Sustainable Tourism*, 18(3):355-376.
22. Dwyer, L., et al. (2011), „Carbon Footprint of the Australian Tourism Industry: A Production based Approach“ in C. Schott (ed) *Tourism and the Implications of Climate Change: Issues and Actions*, Elsevier, UK.
23. European Tourism Forum 2013: *Tourism – A Force for Economic Growth, Social Change and Welfare*, https://ec.europa.eu/growth/sectors/tourism/conferences-events/forum_hr
24. EUROSTAT, Tourism statistics for Croatia, http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Tourism_statistics_for_Croatia
25. Frederick, M. (1993), Rural tourism and economic development, *Economic Development Quarterly*, 7(2):215-24.
26. Gibson, L.J. (1993), The potential for tourism development in nonmetropolitan areas in *Economic adaptation: Alternatives for nonmetropolitan areas*, Barkley, ed. San Francisco: Westview.
27. Gursoy, D., Chi, C.G., Dyer, P. (2009), „An examination of locals’ attitudes,“ *Annals of Tourism Research*, 36(4):723-726.
28. Gunn, C.A. (1988), „Small Town and Rural Tourism Planning“ in *Integrated Rural Planning and Development*, Dykeman, F. (ed.), Rural and Small Town Research and Studies Programme. Sackville, New Brunswick, Mount Allison University.
29. Honey, M. (1999), *Ecotourism and Sustainable Development: Who Owns Paradise?*, Island Press.
30. Leibenstein, H. (1950), Bandwagon, Snob and Veblen Effects in the Theory of Consumers’ demand, *Quarterly Journal of Economics*, 64(2):183-207.
31. Lu, J., Nepal, S. (2009), „Sustainable tourism research: An analysis of papers published in the Journal of Sustainable Tourism“, *Journal of Sustainable Tourism*, 17(1):5-16.
32. Luloff, A. et al., (1994), “Assessing rural tourism efforts in the United States”, *Annals of Tourism Research*, 21(1): 46-64.
33. Meijs, L. (2009), *Ineffective Sustainable Tourism*, RSM Erasmus University, Rotterdam. [https://www.erim.eur.nl/fileadmin/default/content/erim/research/centres/scope/research/iss ue_papers/state/ineffective%20sustainable%20tourism%20\(2009\)_2.pdf](https://www.erim.eur.nl/fileadmin/default/content/erim/research/centres/scope/research/iss ue_papers/state/ineffective%20sustainable%20tourism%20(2009)_2.pdf)
34. Mihalič, T. (2016), Sustainable-responsible tourism discourse – Towards ‘responsustainable’ tourism, *Journal of Cleaner Production*, 111: 461-470.

35. Murphy, P. (1983), „Tourism as a community industry“, *Tourism Management*, 4(3), 180–193.
36. Parroco, A.M. et al. (2012), Multi-destination trips and tourism statistics: empirical evidences in Sicily, *Economics*, 6(44):1-26.
37. Preveden, V. (2015), *Croatian tourism at the Crossroads*, Adria Hotel Forum.
38. Song et al. (2012), „Measuring employees' assimilation - specific adjustment“, *Annals of Tourism Research*, 39(4): 1968-1994.
39. Schmitz, F. (1989), "Tourism and the Trade Balance. How to Bring the Surplus Home", *7th Congress of International Travel*, November 29, Takanawa Prince Hotel, Tokyo.
40. Scitovsky, T. (1954), “Two Concepts of External Economies”, *The Journal of Political Economy*, 62(2):143-151.
41. Schubert, S.F. (2009), „Coping with Externalities in Tourism - A Dynamic Optimal Taxation Approach“, MPRA Paper, <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/16736/>
42. Shelby, B., Vaske, J. J., Heberlein, T. A. (1989), „Comparative analysis of crowding in multiple locations: Results from fifteen years of research“, *Leisure Sciences*, 11:269–291.
43. Težak, A., Šergo, Z., Poropat, A. (2010), „Influence of environmental protection on selecting tourism destination“, *Tourism & Hospitality industry 2012*, New Trends in Tourism and Hospitality Management, 177-183.
44. Torres-Delgado, A., López Palomeque, F. (2012), „The growth and spread of the concept of sustainable tourism: The contribution of institutional initiatives to tourism policy“, *Tourism Management Perspectives*, 4:1-10.
45. Tribe, J., Xiao, H. (2011), „Developments in tourism social science“, *Annals of Tourism Research*, 38(1):7-26.
46. The Union for the Mediterranean (UfM), <http://ufmsecretariat.org/>
47. United Nation Environmental programme (UNEP), <http://www.unep.org/>
48. Varian, H.R. (2010), *Microeconomics, A modern approach*, Eight edition, w.w.Norton & Company Inc. N.Y.

ОДРЖЛИВ ТУРИЗАМ КАКО ЕФЕКТИВНА АЛАТКА ЗА ОДРЖЛИВ РЕГИОНАЛЕН РАЗВОЈ

SUSTAINABLE TOURISM – AN EFFECTIVE TOOL FOR SUSTAINABLE REGIONAL DEVELOPMENT

Marija Karaeva²⁵¹

Vesna Goceva²⁵²

Biljana Cvetanovska Gugoska²⁵³

Абстракт: Новите форми на одржлив туризам се составен дел на современото разбирање на одржливиот локален и регионален развој. Оваа широка перцепција произлегува од бројни академски истражувања и статии, но исто така и од многубројните политички анализи каде на регионалните услови се гледа како на потенцијална основа за промоција на нови поодржливи начини на развој.

Одржливиот туризам како ефективна алатка за долгорочен одржлив регионален развој е прифатен од многу земји во развој како составен дел на нивните стратегии за економски развој.

Иако одржливиот туризам во Македонија е во пораст и повеќе релевантни чинители се свесни за неговите потенцијали, за жал само неколку студии и национални документи се занимаваат со прашањата поврзани со дефинирање на потенцијалите и предизвиците за развој на туризмот и предлози за нивна имплементација.

Поради тоа се појавува потребата од анализа на постојната рамка за регионален развој во земјата, анализа на постојните национални и ИПА инструменти кои го поттикнуваат развојот на оваа ветувачка под-компонента на туризмот и да се укаже на постоечките добри практики.

Клучни зборови: одржлив туризам, регионален развој, соработка, Република Македонија.

Abstract: New forms of sustainable tourism represent integral part of the contemporary understanding of sustainable local and regional development. This widespread perception arises from the numerous academic researches and articles, but also policy analysis documents whereas regional conditions and the biophysical environment are seen as the potential basis for promotion of new more sustainable ways of development.

Sustainable tourism which is perceived as an effective tool for long term sustainable regional development has been embraced by many developing countries as an integral part of their economic development strategies. Even though sustainable tourism in Macedonia is increasing in popularity and more relevant stakeholders become aware of its potentials, unfortunately only few studies and national documents tackle the questions related to the definition of the potentials and challenges to the development of tourism and prescribe suggestions for implementation.

It is therefore of crucial importance to evaluate the existing framework on regional development in the country, to analyze the existing national and IPA instruments that enhance

²⁵¹ Manager at consultancy company U-M-F Training, Macedonia

²⁵² Civil servant, Ministry of Local Self Government – Bureau for Regional Development, Macedonia

²⁵³ State Secretary, Ministry of Local Self Government, Macedonia

the development of this promising sub-component of tourism and to point out the existing good practices.

Key words: *sustainable tourism, regional development, collaboration, Republic of Macedonia.*

1. ВОВЕД

Туризмот се смета за еден од најбрзорастечките и најдинамичните сектори на економската активност. И во развиените, и во земјите во развој, туризмот се смета за практично средство за поттикнување на економската активност на регионите²⁵⁴, и не само на економската, туку и на социјалната и на културната.

Одржливиот туризам пак во фокусот на своето внимание ја поместува дебатата за еколошки интегриран туризам, иако постоечките дебати меѓу академиците и истражувачите потенцираат дека одржливоста е сложен концепт кој што изискува покритички и сеопфатни анализи²⁵⁵ бидејќи балансирањето помеѓу прашањата за квалитет на живот, еднаквоста, заштита на животната средина и економскиот развој е навистина мошне комплексна и тешка задача. Последователно, одржливиот туризам може да биде сметан како „адаптивна парадигма“²⁵⁶ или како „адаптивен менаџмент“²⁵⁷ кој што се справува со непредвидливоста на настаните, несигурноста од исходот на настаните и временските компликации.

Туризмот, а пред се одржливиот туризам, претставува потенцијална алатка за економски развој пред сè за руралните заедници.²⁵⁸ Одржливиот рурален туризам придонесува за зголемување на бенефитите на луѓето коишто живеат во руралните средини, но исто така и овозможува подигнување на степенот на нивното активно учество во менаџирањето на туристичките производи, што само по себе на долгорочен план води до одржлив развој на руралните подрачја, а пред се на оние кои се соочуваат со сериозни економски потешкотии. Во денешно време руралниот туризам „е перцепиран како исклучително битен во креирањето на економски и социјални бенефити за руралните области преку приходите и инфраструктурниот развој кои што ги носи во маргинализираните и економски послабо развиените региони“²⁵⁹, и поради тоа истиот претставува составен дел од современото поимање на одржливиот локален и регионален развој.

²⁵⁴ Hall, C.M. (1994). *Tourism and Politics: Policy, Power and Place*. Chichester, John Wiley & Sons.

²⁵⁵ Mowforth, M., & Munt, I. (2003). *Tourism and sustainability: Development and new tourism in the Third World*. London: Routledge

²⁵⁶ Hunter, C. (1997). Sustainable tourism as an adaptive paradigm. *Annals of Tourism Research*, 24(4), 850–867 како што цитиран во Jiaying Lu and Sanjay K. Nepal; *Sustainable tourism research: an analysis of papers published in the Journal of Sustainable Tourism*, Routledge, *Journal of Sustainable Tourism* Vol. 17, No. 1, January 2009, 5–16

²⁵⁷ Farrell, B., & Twining-Ward, L. (2004). Reconceptualizing tourism. *Annals of Tourism Research*, 31(2), 274–295 како што цитиран во Jiaying Lu and Sanjay K. Nepal; *Sustainable tourism research: an analysis of papers published in the Journal of Sustainable Tourism*, Routledge, *Journal of Sustainable Tourism* Vol. 17, No. 1, January 2009, 5–16

²⁵⁸ Wilkerson, M.L., 1996. "Information for developers" *Developing a rural tourism plan: The major publications*. *Economic Development Review* 14 (2), 79-93; Prosser, G., 2000. *Regional tourism research: A scooping study*. Occasional Paper Number 4. Southern Cross University, Lismore

²⁵⁹ *New Directions in Rural Tourism* edited by Derek R. Hall, Lesley Roberts, Morag Mitchell str. 4

1. ОДРЖЛИВИОТ РУРАЛЕН ТУРИЗАМ И НЕГОВОТО ЗНАЧЕЊЕ ЗА РУРАЛНИТЕ ПОДРАЧЈА И ПОСЛАБО РАЗВИЕНИТЕ РЕГИОНИ

Надоврзувајќи се на претходната дискусија, овој труд има за цел да одговори на прашањето дали потенцијалите на одржливиот туризам може придонесат за справување со потешкотиите со кои се соочуваат руралните подрачја и послабо развиените региони и дали истиот има влијание во поттинување на порамномерен регионален развој и поголема територијална кохезија. Во тој контекст, неопходно е најпрво е точно дефинирање на концептот рурален туризам, при што појдовна точка би било да се разбере што точно се подразбира под терминот рурални подрачја.

Во Европската повелба за рурални подрачја, 1996, Советот на Европа ги дефинира руралните подрачја како земјени пространства или крајбрежни области, вклучувајќи и мали градови и села каде што главниот дел од подрачјето се користи за:

- Земјоделство, шумарство, аквакултура и рибарство;
- Економски, културни активности на населението (занаетчиство, индустрија, услуг и.т.н.);
- Не-урбана рекреација и релаксација во природни резервати;
- Други цели, како на пример за домување²⁶⁰.

Друга особено битна варијабла е густината на населението. Поради тоа, Лејн, 1994²⁶¹ потенцира дека покрај двата критериуми: користење на земјишниот фонд и економијата (традиционално аграрни и шумарски индустрии) и традиционалните социјални структури и вредности (традиционалниот начин на живот) , и густината на населението и големината на населбата се исто така важни и треба да бидат сметани како битни карактеристики при дефинирањето на одредено подрачје како рурално. Во таа насока и ОЕЦД, 1994 за дефинирање на руралните подрачја ги користи следните критериуми „на локално ниво претпочитан критериум е густината на население да е 150 луѓе на километар квадратен. На регионално ниво географските единици се групирани според уделот на нивното население кое живее во рурални делови и тоа:

Marija Karaeva

Work experience:

10/2016 - Present

Occupation or position held Manager

Main activities and responsibilities: Providing training and consultancy services to private sector, international organizations, CSOs, Units of Local Self Government (LSG), Centres for developing of the planning regions and central government institutions

Education and training

June 2009 – March 2012

Title of qualification awarded PhD

Principal subjects/occupational skills covered

Regional economic development in the Republic of Macedonia in context of EU integration processes

Name and type of organisation providing education and training University “St. Cyril and Methodius” ,

Faculty of Economics, Skopje, Macedonia

Level in national or international classification PhD Degree

²⁶⁰ European Charter for Rural Areas, 1996, <http://www.assembly.coe.int/nw/xml/XRef/X2H-Xref-ViewHTML.asp?FileID=7441&lang=EN>

²⁶¹ Lane, B. (1994). What is Rural Tourism. Journal of Sustainable Tourism 2(1 & 2): 7-21 како што е цитиран во Cvetanovska – Gugoska B., Goceva V., Angelova B.: Regional Development through the use of the Potentials for Rural Tourism, JOURNAL OF THE INSTITUTE OF ECONOMICS – SKOPJE, Year. 15 No.3/2013, p. 9 – 22

претежно рурални (50%), значително рурални (15-50%) и претежно урбанизирани региони“(15%).²⁶²

По дефинирањето на концептот рурално подрачје како концепт кој што се поврзува со мали населби и мала густина на населението, чии главни активности се поврзани со земјоделскиот и шумарскиот сектор, и каде што луѓето ги поврзуваат силни традиционални вредности, концептот рурален туризам може да биде дефиниран како што следи:

- Руралниот туризам е лоциран во рурални области;
- Тој е функционално рурален – изграден врз руралните посебности: мали претпријатија, отворен простор, контакт со природата, наследството, традиционалните обичаи;
- Рурален во обем – во однос на објекти и населби има мал обем;
- Традиционален по карактер – контролиран на локално ниво и кој придонесува за долгорочен развој на подрачјето.²⁶³

Vesna Goceva

Education and training

September 2012 – April 2016

Title of qualification awarded PhD

Principal subjects/Field of interest

Administrative Law and Public Administration (Aspects of regional policy, Regional development policy necessary for EU accession)

Name and type of organisation providing education and training

Administrative Law and Public Administration Department, Faculty of Law “Iustinianus Primus”, University “Ss. Cyril and Methodius”, Skopje

Она што од аспект на овој труд е исклучително битно да се потенцира е тоа дека руралниот туризам е одржлив, имено „руралниот туризам може се користи како инструмент за зачувување и одржливост на посебните карактеристики на подрачјето, наместо да се користи како развојна алатка за урбанизирање“²⁶⁴.

Тргувајќи од важноста која одржливиот рурален туризам ја има за развојот на руралните подрачја и послабо развиените региони, а во светло на реafirмираните тенденции за одржлив локален и регионален развој, авторите на овој труд сметаат дека постојат неколку позначајни причини поради кои е битно креаторите на развојните политики да посветат посебно внимание на одржливиот рурален туризам:

- **Економски бенефит за руралните подрачја:** економски раст, економска диверзификација и стабилизација, креирање на работни места, намалени миграции па дури и репопулација, подобрување на јавните услуги, подобрување на инфраструктурата, ревитализирани обичаи и културни идентитети, зголемување на можностите за општествени контакти и размена, заштита и

²⁶² OECD (Organization for Economic Cooperation and Development), (1994): Tourism Strategies and Rural Development, Paris, pg.10

²⁶³ Lane B,(1994): “What is rural tourism” Journal of Sustainable Tourism, Volume 2, No 7 како што е цитиран во Cvetanovska – Gugoska B., Goceva V., Angelova B.: Regional Development through the use of the Potentials for Rural Tourism. Op.cit., p.9-22

²⁶⁴ OECD (Organization for Economic Cooperation and Development), (1994): Tourism Strategies and Rural Development, Paris, pg.14

подобрување на животната средина и постоечките објекти, зголемено признание за руралните приоритети и потенцијали од креаторите на политиките.²⁶⁵

- **Интензивирана партиципација на населението** во развојот на туризмот: активностите за поттикнување на туризмот изискуваат анагажман на повеќе луѓе и затоа една од клучните можности е да се развијат туристички претпријатија каде
- што тие живеат. Сето ова придонесува населението од руралните средини да прерасне во менаџер на процесот на рурален туризам и на овој начин истот да биде директно инволвирано во развојните процеси на нивната заедница.²⁶⁶
- **Недостаток од други одржливи алтернативи:** за руралните подрачја постојат релативно мали економски можности, оа така руралниот туризам е еден од неколкуте сектори кој што е соодветен за нив. Секојдневните активности на фармите, постоечките структури-стари селски куќи и сл. можат да бидат искористени да привлечат туристи и да овозможат дополнителни приходи.

2. ОДРЖЛИВ РАЗВОЈ ВО РЕПУБЛИКА МАКЕДОНИЈА ПРИКАЖАН НИЗ ПРИЗМАТА НА РУРАЛНИОТ ТУРИЗАМ

Доколку гледаме од аспект на тоа дека повеќе од една третина од светска популација се занимава со земјоделство, сосема јасно е колку е голема потребата од промовирање и инвестирање во руралните средини. Руралниот туризам претставува сложена компонента составена од институционална димензија, социо-културна димензија, економска димензија и димензија поврзана со животната средина. Од една страна руралниот туризам зависи од сезоната додека пак урбаниот не. Од друга страна брзото темпо и модерниот начин на живот, индустријализацијата и урбанизацијата на градовите ја истакнува потребата од користење на предностите и убавините на руралните средини. Земја која може да се пофали со богат спектар на природни и културни богатства, претставува „плодна“ почва за развој на руралниот туризам. „Во Република Македонија која по своите географски и демографски карактеристики е главно рурална, примената на интегрален природ кон поимот рурален туризам овозможува развој на регионален пристап и промоција на хот- спот дестинации за рурален туризам.“²⁶⁷

Според Национална стратегија за одржлив развој во Република Македонија мора да се зголеми свеста за одржлив развој, кој во себе го вклучува и секторот рурален развој (земјоделство, шумарство и туризам). Руралниот туризам и развојот на руралните подрачја се финансира преку повеќе програми од различни министерства, како и преку Агенцијата за финансиска поддршка во земјоделството и руралниот развој²⁶⁸ и Бирото за регионален развој²⁶⁹ кое има Програма за развој на подрачјата со специфични развојни потреби. Агенцијата за финансиска поддршка во земјоделството и руралниот развој е надлежна за извршување на мерките за директни плаќања во земјоделството и руралниот развој, преку искористување на националниот буџет како и преку Инструментот за претпристапна помош за рурален развој (ИПАРД). Вкупниот буџет на Агенцијата за

²⁶⁵ According to Gannon 1994 and Kieselbach and Long 1990 as cited in Roselyne Okech, Morteza Hghiri, Babu P George, Rural Tourism as a Sustainable Development Alternative: An Analysis with special reference to Luanda Kenya, Cultur, 2006 n.03 Ago/2012

²⁶⁶ Cvetanovska – Gugoska B., Goceva V., Angelova B.: Regional Development through the use of the Potentials for Rural Tourism, . Op.cit., p.9-22

²⁶⁷ Национална Стратегија за рурален туризам 2012-2017, стр 9.

²⁶⁸ http://www.pa.gov.mk/Root/mak/default_mak.asp

²⁶⁹ <http://brr.gov.mk/>

2016 година изнесува 7.714.844 (во илјади денари).²⁷⁰ Компонента V – Рурален развој - (ИПАРД)- целта на оваа компонента е подготовка на земјите за идни членки на ЕУ за Заедничката земјоделска политика (ЗЗП) и сродните политики. Целите на ИПАРД во Република Македонија, подобрување на пазарната економија и спроведување на стандардите на ЕУ и развој на руралната економија, се спроведуваат преку одговорните институции Министерството за земјоделство, шумарство и водостопанство (МЗШВ), преку Секторот за управување со ИПАРД во соработка со Комитетот за следење на ИПАРД и Агенцијата за финансиска поддршка во земјоделството и руралниот развој (ИПАРД Агенција).²⁷¹

Поради обемот на материја за истражување по однос на програмите преку кои се финансира руралниот развој во земјава, овој труд нема да навлегува во детали на сите програми, туку повеќе ќе се фокусира на проектите кои се финансираат преку Бирото за регионален развој и Министерството за локална самоуправа (МЛС), кои претставуваат спој на руралната и регионалната компонента, а преку тоа и директно до одржлив и балансиран развој. Според Законот за рамномерен регионален развој, 30% од средствата предвидени за проекти се за подрачјата со специфични развојни потреби и за селата, додека пак 70% за развој на регионите. Во контекст на она што е погоре изнесено, Бирото за регионален развој (БРР) финансира разни типови на проекти со кои се влијае директно на кохезијата и издигнување на економската моќ на руралните подрачја. Според Одлуката за поблиски критериуми и индикатори за определување на подрачја со специфични развојни потреби²⁷², за определување на руралните подрачја се користат индексите за економски развој и социјална развиеност, а како критериум е земено и општините да бидат со седиште во село, во кои населението на нивните населени места се занимава и остварува основни приходи од земјоделска дејност.

Во изминатите 8 години, од кога според Законот за рамномерен регионален развој, Бирото и МЛС ја спроведуваат оваа политика на балансиран развој, во сите осум региони се имплементирани проекти кои директно влијаат на руралниот развој. Дел од тие проекти се поврзани со мапирање на туристичките локалитети, со категоризација на туристичко-угостителските објекти, брендирање на производ, еко патеки, реконструкција и електрификација на туристички локалитет, оплеменување и уредување на просторот околу водопади и слични проекти. Како примери за финансирани проекти може да се издвојат следниве: Инфраструктурна основа за развој на рурален туризам во с.Габрово, Создавање услови за рурален развој, развој на туризмот и мобилноста во регионот преку изработка на техничка документација за патна инфраструктура, Општина Кратово, Културен туризам-минатото во поддршка на идниот развој на регионот, Општина Карбинци, Етно-културен туризам во функција на регионалниот раст, Општина Зрновци, Студија за развој на ски центар Пониква на Осогово со идејни решенија, Општина Пробиштип, Мапирање на инвестиционите потенциали, Град Скопје, Ревитализација на дел од крајбрежјето на Дојранско езеро-Стар Дојран, Адаптација на објект од историско и културно значае во Пелагонискиот регион - Спомен - простор на Петре М. Андреевски, Имплементација на законската регулатива за категоризација на туристичко-угостителски објекти во Пелагонискиот регион, Патокази кон

²⁷⁰ Димковски, Т., Јоноски, Л., Анализа со развиени препораки во делот на улогата и капацитетите на институциите и земјоделските стопанства во пазарната економија, Рурална коалиција-Куманово, ФООМ, 2016, стр.13

²⁷¹ Гоцева, В.;; Регионалниот развој услов за влез во ЕУ, докторска дисертација, Скопје, Април, 2016, стр. 111

²⁷² Службен весник на Република Македонија бр. 78 од 22.06.2009.

подпелистерските села за унапредување и промоција на туристичките потенциали на општините Битола и Ресен, Изградба на комунална инфраструктура во етно винско село Клисуре општина Демир Капија, Подобрување на условите за рурален развој, развој на туризмот и мобилноста во Североисточниот плански регион и други. Распределеноста на финансиските средства според типот на проекти за целиот период на спроведување на политиката (2009-2016 година) е прикажан преку следната слика:



Слика 1. Распределеноста на финансиските средства според типот на проекти за период 2009-2016²⁷³

Вкупните финансиски средства преку Програмите на Министерството за локална самоуправа и Бирото за периодот 2009-2016 година изнесуваат 545 милиони денари.

Година	Регион	Подрачја со специфични развојни потреби	Села	Буџет (во милиони денари)
2009	33	22	17	243
2010	37	19	15	309,9
2012	27	10	9	77,3
2013	39	14	13	99,4
2014	26	13	17	117,1
2015	40	30	36	147,7
2016	26	24	30	302
Вкупно:	228	132	137	545

Табела 1, Број на финансирани проекти за период 2009-2016 година²⁷⁴

Ако како пример ја земеме 2016 година од вкупно 80 проекти, 14 проекти се за поттикнување на одржлив и рурален туризам во вредност од 55.420.680 денари. Со оваа политика се тежнее да се постигне ревитализација на селата, развој на руралните средини

²⁷³ Анализа направена од авторите на трудот

²⁷⁴ Извор БРР, Анализа направена од авторите на трудот

и одржлив развој, зголемување на конкурентоста на планските региони преку јакнење на нивниот иновациски капацитет, оптимално користење и валоризација на природното богатство, човечкиот капитал и економските особености на планскиот регион²⁷⁵.

3. СТУДИЈА НА СЛУЧАЈ: ИНОВАТИВЕН ПРИСТАП ЗА ПОТТИКНУВАЊЕ НА РУРАЛНИОТ РАЗВОЈ И РУРАЛНИОТ ТУРИЗАМ - ПЛАТФОРМА ЗА РЕГИОНАЛНА РУРАЛНА АКЦИЈА НА СЕВОРИСТОЧЕН ПЛАНСКИ РЕГИОН

Оваа студија на случај²⁷⁶ ќе овозможи да биде анализирано искуството на Република Македонија во справувањето со предизвиците на регионалниот економски развој преку обидот за интензивирање на соработката и координацијата на активностите кои би требало да го стимулираат руралниот туризам на ниво на Североисточниот плански регион.

Станува збор за иницијатива која што се заснова на меѓуопштинска соработка во областа на регионалниот економски развој. Мрежата, насловена како Платформа за регионална рурална акција, покажува како локалната самоуправа, поддржана од страна на националната власт, заедно со приватниот сектор и организираното граѓанско општество, создаваат нови можности за развој и ја зголемуваат конкурентноста на планскиот регион.

Платформата за регионална рурална акција претставува облик на меѓуопштинска соработка²⁷⁷, при што формирано е заедничко работно тело на општините од овој плански регион. Таа претставува институционална и правна рамка за имплементација на активности кои влијаат на целиот регион и на вредносните синџири кои се идентификувани во неа, и всушност е одлична основа за реализирање на целите утврдени во Стратегијата за регионален развој на Република Македонија.

Овој иновативен пристап за соработка е воспоставен во Североисточниот плански регион кој е еден од најмалите по површина во Република Македонија, односно 2310 км², кои претставуваат само 8,98% од вкупната територија на Република Македонија. Според класификацијата на планските региони во однос на нивниот степен на развој Североисточниот плански регион е најслабо развиениот регион во државата. Она што е особено карактеристично за овој регион е тоа дека дури 98% од населените места коишто го сочинуваат се рурални населби и регионот располага со огромен потенцијал за рурален туризам.

Имајќи ги предвид тие контекстни фактори, сосема разбирливо е зошто меѓу главните цели на Платформата е и „диверзификација на туристичката понуда преку интегрирање на расположливиот потенцијал за продукт на рурален туризам – престој на село“. Останатите две цели се однесуваат на „подигање на квалитетот на живот во руралните средини преку зголемување на соработката со пограничните региони од Бугарија, Србија и „зголемување на конкурентноста на земјоделското производство преку поддршка на органското производство“.

²⁷⁵ Стратегија за регионален развој на Република Македонија 2009-2019, „Службен весник на РМ“ бр.119 од 30.09.2009. стр 2.

²⁷⁶ Студија на случај произлегува од истражувањето спроведено при подготовката на докторската дисертација на Цветановска-Гугоска Б. Реафирмација на регионалниот економски развој. Современи трендови за подобрување на ефикасноста на стратегиите и политиките, Скопје 2016

²⁷⁷ Согласно Законот за меѓуопштинска соработка (Сл.весник 79/2009)

Главната мисија на Платформата за регионална рурална акција е да ги идентификува, поттикнува и поддржува иновативните иницијативи за искористување на потенцијалот на Североисточниот плански регион, да ги координира заинтересираните страни за привлекување нови бизниси, инвеститори и туристи преку интегрирање на расположливиот потенцијал во продукти на руралните средини.

Во Платформата членуват 17 учесници (по еден претставник од одделенијата за локален економски развој на секоја од шесте општини коишто го сочинуваат регионот, претставник од Центарот за развој на Североисточниот плански регион, три претставници на бизнис-заедницата, два претставници на невладиниот сектор, еден претставник на фондација, еден од рурални мрежи, еден од образовна институција и по еден од двете локални акциони групи – кои имаат право на глас. Одлуките се носат со мнозинство гласови од присутните членови. Во работата на постојаното работно тело, без право на одлучување, а по потреба, можат да се вклучат и претставници на национални институции и меѓународни институции.

Во Табелата што следува се наведени институциите кои учествуваат во Платформата:

Ред.бр.	Членови во Платформата за регионална рурална акција
1	Центар за развој на Североисточен плански регион
2	Општина Куманово
3	Општина Кратово
4	Општина Крива Паланка
5	Општина Липково
6	Општина Ранковце
7	Општина Старо Нагоричане
8	Бизнис-асоцијација: Туризам – Грација
9	Бизнис-асоцијација: Здружение на стопанственици Крива Паланка
10	Регионална бизнис-комора
11	Здружение на граѓани: ЛИПА
12	Здружение на граѓани: РЦ за одржлив развој Кратово
13	Фондација за развој на мали и средни претпријатија
14	Мрежа за рурален развој на Република Македонија
15	Средно земјоделско училиште
16	Локална акциона група (Куманово/Липково/Старо Нагоричане) Екомакс Инг
17	Локална Акциона Група (Крива Паланка/Кратово/Ранковце) НВО ЕКО Кратер

Табела 2. Листа на учесници во Платформата за регионална рурална акција во Североисточниот плански регион²⁷⁸

Концепцијата на која се заснова Платформата, која има за цел преку мрежно поврзување да ги организира различните чинители со слични интереси, креира простор за конкретни резултати, бидејќи се базира на воспоставување на ефикасен механизам за размена на идеи и гледишта. Во оваа смисла, иницијалните активности за утврдување на целите на оваа Платформа, кои се утврдени преку широк процес на консултација за идентификација на можностите и здружувањето на учесниците, значат и согледување на

²⁷⁸ Извор: Одлука за формирање постојано заедничко работно тело – Платформа за регионална рурална акција во Североисточниот плански регион, март 2015, објавена во службените гласници на општините: Куманово, Крива Паланка, Ранковце, Кратово, Старо Нагоричане, Липково

различните перспективи на различните учесници, но и нивно зближување во интерес на повисоки цели, што го прави овој механизам широко инклузивен и отворен.

Факторите за успех на оваа платформа, која е во фаза на почетно функционирање се и: јасно дефинираната мисија, цели и стратегија, особено за тоа како ефикасно и ефективно да се постигнат јасни резултати (за што веќе се дефинирани активности со временска рамка во Акциски нацрт-план за спроведување на Програмата за работа на Платформата) и таргетираниот пристап (областа на дејствување на Платформата е добро дефинирана).

На оваа ново воспоставена административна структура, која овозможува поголем степен на координација и соработка за поинтензивен рурален развој на ниво на плански регион, секако престојат и многу предизвици. Во оваа смисла е и фактот за големата зависност од надворешни финансиски средства за функционирање (иако е предвидено кофинансирање од страна на единиците на локалната самоуправа, сè уште е нереализирана обврската за контрибуција од страна на Општина Куманово, и Општина Старо Нагоричане која има блокирана сметка). Необезбедувањето на одржливи и долгорочни извори на финансирање на Платформата го доведува во прашање и опстојувањето на Платформата.

Она што е многу битно да се потенцира е тоа дека ваквите нови форми на соработка, како иновативен пристап во регионалниот економски развој, добиваат сè позначајна функција, посебно доколку се има предвид дека формалните власти претставуваат само еден сегмент во процесот на развој, па воспоставувањето на неформални институции има предности бидејќи на тој начин се придонесува за креирање на врски на доверба меѓу луѓето, нови идеи и нови стратегии за развој. Секако, за да се креираат флексибилни и динамични форми на соработка меѓу интересните страни и организации потребен е определен степен на зрелост, при што за воспоставувањето на взаемна доверба и меѓусебно разбирање се потребни време и посветеност.

Ваквиот тип на мрежи може да се окарактеризираат со користење на партнерскиот модел, каде што освен јавните институции (локални или национални), приватниот и непрофитниот сектор играат значајна улога во развојот. Овде, пред сè, се мисли на просторното однесување на двата сектори, бидејќи со определени инвестициски одлуки може да влијаат на развојот на различните територии.

Мрежата-платформата има вклучено широк спектар на учесници за постигнување на утврдените цели, што возможува активирање на тројниот хеликс²⁷⁹ (вклучувајќи го приватниот и научниот сектор).

²⁷⁹ Станува збор за еден од моделите за развој, којшто постигна значаен успех и популарност и меѓу научната јавност и кај креаторите на политиките. Моделот „троен хеликс“ алудира на интеракцијата меѓу локалната власт, претприемачкиот сектор и научноистражувачките институции. Повеќе детали во

Biljana Cvetanovska Gugoska

Professional Experience

Date Position Held and Institution

2013 – to date

State Secretary

Ministry of Local Self Government in the Republic of Macedonia,

SS. Cyril and Methodius n. 54, 1000 Skopje, Macedonia

Education

Date Degree(s) and Diploma(s) obtained:

2012- 2016

PhD in Regional Economic Development, University SS Cyril and Methodius Skopje – Faculty of Economics

Мотивите за соработка (и поврзаните цели) се сосема јасни за платформата. Сите чинители: општините, бизнис-заедницата и непрофитниот сектор се заинтересирани за создавање на поконкурентен регион и овој многу општ мотиватор всушност дејствува како чадор за различни подмотиватори коишто се однесуваат на подобрување на условите за живот преку подобрување на социјалната добросостојба, економскиот раст и заштитата на животната средина.

Како главна предност на ваквиот тип на мрежи е тоа што нивните учесници имаат длабоки познавања за контекстот, ги разбираат дури и скриените тенденции во рамките на регионот, капацитетите и силните страни, и токму поради тоа може да се перцепираат како катализатори на процесите на развојни промени.

Исто така, дополнителен аспект којшто е значајно да се потенцира е иновативноста на овој партнерски модел, односно:

- иновативност заради динамичниот меѓусекторски концепт на учесници;
- иновативност заради доброволноста за воспоставување на (меѓуопштинска) соработка;
- иновативност заради координирањето на активностите меѓу субјектите за подобрување на нивото на социјални услуги во регионот;
- иновативност заради инволвираноста на академскиот сектор во партнерствата;
- иновативност заради инволвираноста на приватниот сектор во соработка базирана на Законот за меѓуопштинска соработка.²⁸⁰

Од друга страна, обезбедувањето на финансиска поддршка од страна на државата за реализирање на вакви и слични иницијативи значително придонесува кон оцртување на рамките за успешни механизми за градење на консензус на ниво на плански региони во однос на стратешките развојни прашања. Со тоа се креираат потенцијали коишто во иднина можат да бидат користени за најразлични потреби кои изискуваат подобра координација и дисеминација на владините политики на регионално ниво.

Генерален заклучок во однос на функционирањето на мрежата за развој којшто може да се извлече е тоа дека нејзината успешност зависи од неколку фактори: *инволвирањето вистински битни учесници* при што приватниот и образовниот сектор се особено важни со цел да се конкретизира соработката (тргнувајќи од филозофијата на тројниот хеликс), а локалните власти (па и националните институции) можат да помогнат за креирање на вистинските услови; *одбирање вистински обем* (па и структура) за постепено развивање на силни партнерства на ниво на регион кои ќе овозможат генерирање на конкретни резултати; *јасна слика за економскиот и просторниот контекст*, бидејќи успешните концепти не може едноставно да се реплицираат, туку треба да се адаптираат на условите кои ги диктира средината.²⁸¹

Etzkowitz, H. Leydesdorff L. (2000) "The Dynamics of Innovation: From National System and Mode 2 to a Triple Helix of University-Industry-Government Relations", *Research Policy*, 29(22), стр. 109-123.

²⁸⁰ Цветановска- Гугоска Б., „Реафирмација на регионалниот економски развој: современи трендови за подобрување на ефикасноста на стратегиите и политиките“, докторска дисертација, Економски факултет, Скопје 2016, стр.259

²⁸¹ Ibid.

ЗАКЛУЧОК

Овој труд ги истражува потенцијалите и економските можности на одржливиот туризам од аспект на регионалниот развој, и истиот анализира дали руралниот туризам може да биде движечки фактор за интегриран одржлив развој пред сè за руралните подрачја и помалку развиени региони.

Во трудот се разгледани посебностите на руралните подрачја во контекст на дефинирањето на поимот рурален туризам, како и улогата на одржливиот туризам во процесите на регионалниот развој во Република Македонија. Трудот вклучува и детална анализа на проектите за рурален туризам кои што се финансирани преку Бирото за регионален развој, коешто претставува главното оперативно тело во имплементацијата на политиката за рамномерен регионален развој во државата. Последниот дел е посветен на Студијата на случај за платформа за регионална рурална акција на Севористочен плански регион, која има за цел преку мрежно поврзување да ги организира различните чинители со слични интереси, креира простор за конкретни резултати, бидејќи се базира на воспоставување на ефикасен механизам за размена на идеи и гледишта. Руралниот туризам во Република Македонија во последните години од неорганизиран и стихиен процес почнува да се гради во еден се повеќе организиран и сериозен сегмент во делот на туризмот. Но, на овој процес се уште му треба време да се развие во правилна насока. Потребна е поддршка на локално население од страна на националните, регионалните и локалните институции, во делот на нивна едукација, спроведување на потребни обуки и подигнување на свеста за бенефитите од овој тип на туризам. Со самото развивање на овој сегмент би се намалила невработеноста и би заживеала економијата како локално така тоа би се одразило и на национално ниво.

Одржливиот развој имплицира дека општеството мора истовремено да се соочи со економските, социјалните и предизвиците на животната средина. Потребна е рехабилитација на руралната инфраструктура и зголемување на процентот на искористени средства од претпристапните фондови на Европската унија. Од спроведеното истражување на Институтот за европска политика во 2013 година, е утврдено дека Македонија недоволно ги користи европските фондови за постигнување на стратешки долгорочни цели. Ефикасноста на користењето на ИПА е ниска поради слабите административни капацитети, додека ниската ефективност се должи на недоволното знаење за подготовка на проекти, недостатоците во програмирањето, и слабата вклученост и соработка со релевантните засегнати страни. Но како пример можеме да го земеме Источниот плански регион кој во периодот од неговото формирање во 2009 година па заклучно со 2016 година спровел проекти во приближна вредност од 805.295.522 денари од кои дури 90,42% се средства обезбедени од странски донатори и од други извори на финансирање, а само 9,58% од националниот буџет и општините. Што е потребно за да се створи вистински препознатлив бренд во Република Македонија? Најпрво неопходно е да се земе во предвид *umbrella approach* односно да се размислува во насока дека под еден препознатлив бренд може да се вклучи еден, два региони па и целата држава. Ова би било со цел да се создаде една понуда која во себе содржи доволно разноликости за истата со сигурност да се продаде. Потребна е интеграција на туристичката понуда. Во оваа насока, од исклучителна важност е поттикнувањето на партнерства за соработка помеѓу релевантните чинители во областа на туризмот и во останатите плански региони. Регионалните потенцијали и продукти треба да бидат искористени и форсирани, а секако во овој поглед треба да помогне и државата преку директна помош, инвестиции, субвенции и слично. Треба да се постигне

комбинација на употреба на традиционалната гастронимија и регионалните продукти. Секоја држава треба да тежнее да се создаде понуда да ги привлече прво домашните туристи, а потоа и странските. Ова е потребно со цел домашните туристи да ги трошат парите во својата земја. „Специфичноста на останатите форми на туризам кои ја истакнуваат уникатноста на туристичките производи се согледува преку нивно поврзување со локалната традиција, обичаи и култура и уникатноста на производите кои би можеле да се понудат а истите да бидат тешки за имитирање од страна на конкурентите.“²⁸²

КОРИСТЕНА ЛИТЕРАТУРА:

1. Гоцева, В.; Регионалниот развој услов за влез во ЕУ, докторска дисертација, Скопје, Април, 2016.
2. Димковски, Т., Јоноски, Л., Анализа со развиени препораки во делот на улогата и капацитетите на институциите и земјоделските стопанства во пазарната економија, Рурална коалиција-Куманово, ФООМ, 2016.
3. Цветановска- Гугоска Б., „Реафирмација на регионалниот економски развој: современи трендови за подобрување на ефикасноста на стратегиите и политиките“, докторска дисертација, Економски факултет, Скопје 2016.
4. Etzkowitz, H. Leydesdorff L. (2000) “The Dynamics of Innovation: From National System and Mode 2 to a Triple Helix of University-Industry-Government Relations”, *Research Policy*, 29(22).
5. Farrell, B., & Twining-Ward, L. (2004). Reconceptualizing tourism. *Annals of Tourism Research*, 31(2), 274–295 како што цитиран во Jiaying Lu and Sanjay K. Nepal; Sustainable tourism research: an analysis of papers published in the *Journal of Sustainable Tourism*, Routledge, *Journal of Sustainable Tourism* Vol. 17, No. 1, January 2009.
6. Hall, C.M. (1994). *Tourism and Politics: Policy, Power and Place*. Chichester, John Wiley & Sons.
7. Hunter, C. (1997). Sustainable tourism as an adaptive paradigm. *Annals of Tourism Research*, 24(4), 850–867 како што цитиран во Jiaying Lu and Sanjay K. Nepal; Sustainable tourism research: an analysis of papers published in the *Journal of Sustainable Tourism*, Routledge, *Journal of Sustainable Tourism* Vol. 17, No. 1, January 2009.
8. Gannon 1994 and Kieselbach and Long 1990 as cited in Roselyne Okech, Morteza Hghiri, Babu P George, *Rural Tourism as a Sustainable Development Alternative: An Analysis with special reference to Luanda Kenya*, *Cultur*, 2006 n.03 Ago/2012
9. Lane, B. (1994). What is Rural Tourism. *Journal of Sustainable Tourism* 2 (1 & 2): 7-21 како што е цитиран во Cvetanovska – Gugoska B., Goceva V., Angelova B.: *Regional Development through the use of the Potentials for Rural Tourism*, *JOURNAL OF THE INSTITUTE OF ECONOMICS – SKOPJE*, Year. 15 No.3/2013, p. 9 – 22
10. Mowforth, M., & Munt, I. (2003). *Tourism and sustainability: Development and new tourism in the Third World*. London: Routledge
11. *New Directions in Rural Tourism* edited by Derek R. Hall, Lesley Roberts, Morag Mitchell
12. Wilkerson, M.L., 1996. "Information for developers" *Developing a rural tourism plan: The major publications*. *Economic Development Review* 14 (2), 79-93; Prosser, G., 2000. *Regional tourism research: A scooping study*. Occasional Paper Number 4. Southern Cross University, Lismore
13. OECD (Organization for Economic Cooperation and Development), (1994): *Tourism Strategies and Rural Development*, Paris.

²⁸² Национална Стратегија за рурален туризам 2012-2017, стр 11

14. Законот за меѓуопштинска соработка (Сл.весник 79/2009)
15. Одлуката за поблиски критериуми и индикатори за определување на подрачја со специфични развојни потреби, Службен весник на Република Македонија бр. 78 од 22.06.2009.
16. Стратегија за регионален развој на Република Македонија 2009-2019, „Службен весник на РМ“ бр.119 од 30.09.2009.
17. Национална Стратегија за рурален туризам 2012-2017.
18. Национална стратегија за одржлив развој 2009 – 2030, 2010 година
19. European Charter for Rural Areas, 1996, <http://www.assembly.coe.int/nw/xml/XRef/X2H-Xref-ViewHTML.asp?FileID=7441&lang=EN>
20. http://www.pa.gov.mk/Root/mak/default_mak.asp
21. <http://brr.gov.mk/>

ODRŽIVOST ZELENOG TURIZMA REPUBLIKE HRVATSKE

SUSTAINABILITY OF GREEN TOURISM OF THE REPUBLIC OF CROATIA

Željka Borzan²⁸³
Darija Ivanković²⁸⁴

Sadržaj: *U skladu sa svjetskim akcijskim planovima održivog razvoja turizma i nove turističke politike Europske unije, Republika Hrvatska slijedi turističke trendove. Turizam kontinentalnih područja u Hrvatskoj bitno zaostaje za priobalnim područjem, no pokazuje trendove rasta. Cilj je rada obraditi i istražiti mogućnosti održivosti zelenog turizma, kao potencijalnog predvodnika razvoja kontinentalnih područja u Hrvatskoj s posebnim osvrtom na Osječko baranjsku županiju, na temelju sekundarnih podataka recentne turističke ponude.*

Ključne riječi: *zeleni turizam, održivost, mogućnosti razvoja*

Abstract: *In line with the world action plans of sustainable tourism development and the new tourism policy of the EU, the Republic of Croatia follows tourism trends. Tourism in continental areas in Croatia lags behind the coastal area but shows some trends of growth. The aim of the paper is to explore the possibilities of green tourism sustainability as a potential leader in the development of continental areas in Croatia with a special focus on Osijek Baranja County, based on secondary data from recent tourist offer.*

Key words: *green tourism, green tourism sustainability, possibilities of development*

1. UVOD

Održivi razvoj kao pojam prvi se puta spominje u dokumentu UN-a „Naša zajednička budućnost“ 1983. godine u kojem se daju preporuke svjetskim vođama te se definira kao „razvoj kojim se zadovoljavaju potrebe sadašnjih generacija, a da se pritom ne dovodi u pitanje mogućnost zadovoljenja potreba budućih generacija“. [1] U skladu s navedenom definicijom, održivi turizam naslanja se na koncept održivog razvoja. Svjetska turistička organizacija definira održivi turizam kao „turizam koji zadovoljava potrebe turista i receptivnih regija u sadašnjosti, pri čemu se čuvaju i unapređuju mogućnosti za budućnost.“ [2] Održivi turizam nužno u sebi mora sadržavati ekološku, društvenu i ekonomsku dimenziju te se temelji na prirodnim i kulturnim resursima, potrebama lokalnog stanovništva i samih turista te donosi povrat na uložena sredstva. [3] UNWTO i UNEP identificirali su dvanaest ciljeva održivog turizma: 1. ekonomska održivost; 2. lokalni napredak; 3. kvaliteta zapošljavanja; 4. društvena pravičnost; 5. zadovoljstvo turista; 6. kontrola lokalne zajednice; 7. blagostanje lokalne zajednice; 8. bogatstvo kulturne ponude; 9. integritet fizičkih resursa; 10. biološka raznolikost; 11. efikasnost resursa i 12. ekološka čistoća. [4] Glavni problemi suvremenog turizma EU su vezani za sezonalnost i starenje stanovništva. Budući da je Europa vodeća receptivna regija svijeta, u Madridu je 2010. godine usvojena Madridska deklaracija o nužnoj jedinstvenoj aktivnoj turističkoj politici EU te je iste godine Europska komisija donijela

²⁸³ Veleučilište Lavoslav Ružička u Vukovaru, Županijska 50, 32 000 Vukovar, Hrvatska

²⁸⁴ Veleučilište Lavoslav Ružička u Vukovaru, Županijska 50, 32 000 Vukovar, Hrvatska

dokument „Europa, vodeća turistička destinacija svijeta – nove smjernice turističke politike“. [5] Novi ciljevi turističke politike EU odnose se na unaprjeđenje konkurentnosti europskog turizma, poticanje održivog razvoja, odgovornog i visoko kvalitetnog turizma, kreiranje jedinstvenog i prepoznatljivog imidža Europe te povezivanje turističke politike s drugim razvojnim politikama EU uz intenzivnije korištenje financijskih instrumenata EU. U skladu sa svjetskim akcijskim planovima održivog razvoja turizma i nove turističke politike Europske unije, Republika Hrvatska slijedi turističke trendove. U Strategiji razvoja turizma RH do 2020. godine održivost turizma bitan je strateški cilj budućeg razvoja a s Akcijskim planom razvoja zelenog turizma postavlja se sljedeći korak sustavne i koordinirane aktivnosti svih dionika sa stvaranjem dodane vrijednosti novog brandiranja, tržišnog pozicioniranja i kompetitivnosti destinacija. Sam pojam „zeleni turizam“ u literaturi nema općeprihvaćenu definiciju, već se odnosi na način promišljanja, planiranja i upravljanja sektorom turizma koja je svjesnija i više uvažava očuvani i integrirani okoliš i prirodu kao ključne elemente održivosti i konkurentnosti. [6]

2. SVJETSKI I HRVATSKI TREND OVI KRETANJA TURIZMA

Svjetska kretanja ukazuju na rastuće trendove važnosti turističke industrije. Turistička industrija sudjelovala je u svjetskoj ekonomiji s 10,2% udjela u globalnom BDP-u 2016. godini te je zabilježila 1,2 milijarde turističkih dolazaka. Prema Indeksu konkurentnosti turizma, (The Travel & Tourism Competitiveness Indeks - TTCI), osnovni zaključci ukazuju na povećani broj međunarodnih turista, što dovodi do smanjivanja restriktivnih politika za sustav viza, u kontekstu Četvrtе industrijske revolucije, obveznu implementaciju digitalne strategije i povećanu brigu očuvanja okoliša u svjetlu održivosti turizma. Najveće turističko tržište svijeta je Europa s 620 milijuna međunarodnih turista u 2016. godini te je šest europskih država u prvih 10 država svijeta sa Španjolskom kao predvodnicom. Prema konkurentnosti turizma Republika Hrvatska je na 32. mjestu. [7] Turizam u Republici Hrvatskoj jedna je od najvažnijih djelatnosti. Omjer između prihoda od putovanja i BDP-a najveći je u Hrvatskoj od EU-28, iznosio je 17,2% 2014. godine. [8] Turistička ponuda Hrvatske temelji se prvenstveno na prirodnim ljepotama i bogatstvu kulturno-povijesne baštine te biološkom raznolikošću. Osnovni problemi vezani su za nepodržavanje kvalitativne ponude, novih turističkih ponuda, izrazito sezonalni karakter i oslanjanje na jedan proizvod („sunce i more“). U 2016. godini ostvareno je 16,3 milijuna dolazaka turista i 91,3 milijuna noćenja. U primorskim županijama ukupno je ostvareno 13.900285 dolazaka, što čini 88% ukupnih dolazaka u Republiku Hrvatsku, što ukazuje na bitno zaostajanje kontinentalnih područja za priobalnim. Najveći broj turističkih dolazaka na kontinentu zabilježen je u gradu Zagrebu s 1,1 milijun dolazaka. U strukturi turista, 89% je bilo stranih i 11% domaćih. Najviše je noćenja ostvareno je u privatnom smještaju 46%, 30 % u hotelima i 22% u kampovima. U prvih devet

Željka Borzan rođena je 14. lipnja 1972. godine u Osijeku, Republika Hrvatska. Diplomirala je na Ekonomskom fakultetu u Osijeku smjer Marketing. Na Pravnom fakultetu u Osijeku magistrirala je na poslijediplomskom studiju Poslovno pravo i poslovne transakcije te je doktorirala na Ekonomskom fakultetu u Osijeku na temi *Ekonomsko pravne pretpostavke ekološke poljoprivrede Slavonije i Baranje*. Zaposlena je na Veleučilištu Lavoslav Ružička u Vukovaru. Drži kolegije *Politička ekonomija i Ekonomska politika na Upravnom studiju te Komuniciranje s tržištem na studiju Trgovine na kojem obavlja i funkciju pročelnice Poslovnog odjela. Područje interesa financiranje političkih stranaka, održivi razvoj, ruralni razvoj i ekološka poljoprivreda.*



mjeseci 2016. godine udio turizma u ukupnom BDP-u iznosio je 23,1% [9]. Novi trendovi u turizmu zahtijevaju prilagodbu turističke ponude. [10]

3. ODRŽIVOST ZELENOG TURIZMA

Održivi razvoj turizma ide u smjeru zelenog turizma. Zeleni turizam globalni je trend usmjeravanja gospodarskog razvoja na svim razinama. Prema Azamu i Sarkeru, zeleni turizam je održivi turizam koji zadovoljava potrebe prirode i okoliša, lokalne zajednice, poduzetnika te samih turista. [11] Koncept zelenog turizma uključuje programe koji minimiziraju negativne posljedice konvencionalnog turizma na okoliš te povećava kulturni integritet lokalne zajednice. Integralni je dio promocijskih aktivnosti za smanjivanje onečišćenja, ponovnu upotrebu, recikliranje, energetske učinkovitost, očuvanje voda i osnaživanje lokalne zajednice u gospodarskom razvoju. Konačno, zeleni turizam promovira održivi razvoj, kulturu i lokalnu zajednicu. [12] Načela održivosti zelenog turizma ogledaju se u njegovoj ekološkoj, sociokulturnoj, tehnološkoj i ekonomskoj održivosti. [13]

Darija Ivanković rođena je 1977. godine u Osijeku.

Diplomirala je na Ekonomskom fakultetu u Osijeku, smjer financijski management. Titulu

magistrice znanosti stječe 2012. godine na

Poslijediplomskom studiju Poduzetništvo, a trenutno piše doktorsku disertaciju na temu „Institucionaliziranje poduzetništva u kulturnoj i kreativnoj industriji“ na poslijediplomskom doktorskom studiju „Poduzetništvo i inovativnost“ u Osijeku. Radi kao viši predavač na Veleučilištu „Lavoslav Ružička“ u Vukovaru. Sudjelovala je u osnivanju i vodila Studentski poduzetnički inkubator. Također, bila je jedna od voditeljica Kluba za zapošljavanje: Učlani se u klub za zapošljavanje – napravi korak naprijed u traženju posla. Mentorica je u virtualnoj mreži studentskih poduzetničkih inkubatora. Autorica je brojnih stručnih i znanstvenih radova.



Ekološka održivost zelenog turizma počiva na prirodnim resursima kao temelju za njegov razvoj. Turistička djelatnost nosi sa sobom i povećano onečišćenje okoliša, ali i sama gospodarska djelatnost koja crpi prirodne resurse i narušava prirodnu ravnotežu. Briga o prirodi i okolišu treba biti obveza svih dionika uz poštivanje načela održivog razvoja, u skladu s ekološkim, sociokulturnim i tehnološkim ograničenjima određenog područja. Novi trendovi implementacije ovoga načela pružaju mogućnosti integriranja prirodne baštine u razvojne planove, mogućnosti zelene gradnje turističkih objekata, korištenje obnovljivih izvora energije, ekološkom zbrinjavanju otpada, korištenje recikliranih materijala, certificiranje hotela s oznakom „zeleni hotel“, promoviranje, osvješćivanje, educiranje i informiranje o potrebi „ozelenjivanja“ na lokalnoj razini, uključivanje u gastronomsku ponudu ekološki proizvedene hrane. Ministarstvo zaštite okoliša i prirode je 2011. uspostavilo znak okolišne izvrsnosti „Priatelj okoliša“ za hotele i kampove koji su usklađeni s mjerilima za znak zaštite okoliša EU „EU Ecolabel“, koje sadrže parametre vezane za okoliš (potrošnja resursa, energije, bioraznolikosti, gospodarenje otpadom i kemikalijama) te društvene parametre. Udruga obiteljskih i malih hotela razvila je certificiranu shemu za održivi turizam „Eco Hoteli“. Primjeri dobre prakse ističu otok Krk koji već sada odvaja i zbrinjava otpad u iznosu 60%, u planu je da do 2030. bude potpuno energetske neovisan otok. U tijeku je cijeli niz primjera zelenog turizma od zelenih izleta, zelenih eko kampova, brojnih promocija cikloturizma (mogućnosti razgledavanja grada biciklima, javnog iznajmljivanja bicikala, gradnja punionica za električne bicikle,...), razvoj zelenog turizma u Novigradu te drugi eko-projekti. Bogatstvo prirodne baštine Hrvatske s preko četiristo zaštićenih područja prirode čine gotovo 9% ukupne

površine, s osam Nacionalnih parkova, jedanaest Parkova prirode, dva regionalna parka te četiri različite biogeografske regije čine osnovni preduvjet za implementaciju zelenog turizma.

Sociokulturna održivost turizma očituje se u očuvanju identiteta kulture, tradicije i običaja lokalne sredine i predstavlja kvalitetu ljudskih resursa kao kulturnu ponudu u turizmu. Zaštita navedenih vrednota i njihovo prezentiranje kroz različite manifestacije obogaćuju turističku ponudu i mogu biti nova dodana vrijednost za turiste.

Tehnološka održivost zelenog turizma prvenstveno zahtijeva primjenu tehnologije u smislu njezinog korištenja pri korištenju obnovljivih izvora, smanjivanju degradacije i onečišćenja okoliša pri zbrinjavanju otpada, pročišćavanju otpadnih voda, recikliranju i sl. Posebna korist tehnologije u turizmu je mogućnost korištenja informatičke tehnologije, posebno Interneta putem kojih se umrežavaju svi zainteresirani u turističkom lancu. Kvalitetne web stranice polazna su točka za promociju turističke ponude s mogućnosti online bookinga, plaćanja te svih informacija o izletima, sportsko-rekreacijskim sadržajima, prijevoznicima, manifestacijama, korisnim informacijama, vremenskoj prognozi. Razvoj informatičke tehnologije zahtijeva fleksibilnost turističkih djelatnika u prilagodbi i ispunjavanju želja turista.

Ekonomska održivost zelenog turizma mora omogućiti ekonomski održivi razvoj lokalne zajednice, poduzetnika u turističkoj djelatnosti uz očuvanje prirodnih i kulturnih resursa sredine. Zeleni turizam stvara nova radna mjesta, otvara nova tržišta za sve koji nude nove tehnologije (zeleni gradnja, energetska učinkovitost, zeleni management, ekološki poljoprivredni proizvođači) te otvara novu turističku ponudu kroz specijalizirane turističke agencije, podižu kvalitetu proizvoda i usluga, produžava turističku sezonu što u konačnici povećava prihode po gostu. Green Economy Report (UNWTO) u dijelu Turizam navodi da će investicije u visini od 0,1% do 0,2% ukupnog BDPa u „zeleni“ turizam od 2010. do 2050. dovesti do gospodarskog rasta, smanjivanju siromaštva, stvaranju radnih mjesta, a procjene utjecaja na okoliš dovest će smanjivanje potrošnje vode (18%), korištenja energije (44%), smanjenje emisije CO₂ (52%) u odnosu da se nastavi kao i do sada. [14]

4. MOGUĆNOSTI IMPLEMENTACIJE ZELENOG TURIZMA NA PRIMJERU OSJEČKO BARANJSKE ŽUPANIJE

Dominantni oblik turizama u Hrvatskoj je priobalni turizam tzv. „sunce i more“ s gotovo 90% dolazaka turista. Kontinentalni turizam razvijen je u Istarskoj županiji te ponešto u Osječko-baranjskoj županiji. Svjetski trendovi pokazuju godišnji rast kontinentalnog turizma od 3% s tendencijom rasta od 6%. Novi turisti sve više pokazuju zanimanje upravo za ovakav vid turizma. Kao i cijela Hrvatska, i Osječko-baranjska županija svoju turističku ponudu temelji na prirodnim ljepotama, kulturnoj baštini, biološkoj raznolikosti te ekološkoj očuvanosti prirodnih resursa. Nositelji turističke ponude su gradovi na čelu s Osijekom kao županijskim središtem (Donji Miholjac, Đakovo, Našice, Belišće, Beli Manastir i Valpovo, te općine Bilje, Bizovac, Draž i Erdut) i Park prirode Kopački rit. Bogatstvo prirodnih, kulturnih, vjerskih i termalnih resursa temelj su za razvoj različitih oblika turizma. Osječko-baranjska županija poznata je po enogastro turizmu, ruralnom turizmu, ekoturizmu, cikloturizmu, zdravstvenom, vjerskom, tematskom, lovnom itd. U 2015. godini ostvareno je najveći broj noćenja skoro 200.000. Dvije trećine tj. 66,64% noćenja ostvaruje se u Osijeku i Bizovcu tj. Bizovačkim toplicama, u Baranji se ostvaruje 14,07%, 16,58% ostvaruje se u većim gradovima: Đakovu, Našicama i Valpovu, a ostatak od 2,71% ostvaruje se u Belišću, Donjem Miholjcu i Općini Erdut. U strukturi gostiju, domaći gosti čine 61,5%, a od stranih gostiju najzastupljeniji su njemački gosti s 4,8%, a slijede Amerikanci i Slovenci s 2,7%, BiH s 2,5% i Srbija s 2,4%, te Austrija i Mađarska s 2,3 i Italija

s 2,1%. Osim noćenja, u 2015. godini bilo je 80 pristanaka kruzera (Osijek i Batina) s 8.813 jednodnevnih putnika-turista. Posebna privlačnost i trend rasta je dolazak ciklo-turista uz Dunavsku rutu, Panonski put mira, a nastavljaju se projekti širenja biciklističke mreže. [15] Turistička ponuda Osječko baranjske županije pokazuje blage trendove rasta dolazaka turista. Ekološka orijentacija županije zacrtana je u strateškim dokumentima i čini okosnicu daljeg razvoja. Poseban cilj predstavlja razvoj ekološke poljoprivrede i povezivanje s turističkom ponudom. Turistička ponuda temeljena na prirodnoj i kulturnoj baštini, posebno očuvanoj prirodi, osnovna je pretpostavka razvoja održivog zelenog turizma. Većina turističkih objekata ne prati suvremene trendove, primjerice korištenja informatičke tehnologije pri marketinškoj komunikaciji što zahtjeva dodatne napore. Umrežavanje turističkih ponuđača može uvelike proširiti turističku ponudu, a suradnja između poduzetnika, lokalne zajednice i ostalih dionika može biti generator razvoja.

5. ZAKLJUČAK

S obzirom na svjetske i europske trendove usmjerenja turističke djelatnosti u održivom, „zelenom“ smjeru, Republika Hrvatska ima novo tržište za razvoj održivog zelenog turizma kontinentalnog područja s tendencijom rasta. Autorice smatraju da je održivost zelenog turizma moguć, prvenstveno temeljen na prirodnoj i kulturnoj baštini i očuvanom okolišu uz primjenu modernih marketing strategija i uvođenje novih tehnologija uz jaku sinergiju lokalne zajednice i ostalih dionika te može biti predvodnik razvoja kontinentalnog područja.

LITERATURA:

- [1] WCED (World Commission on Environment and Development), 1987., Our Common Future: Oxford University Press
- [2] UNWTO, (United Nation World Tourism Organization), 1998., Guide for local authorities on development sustainable tourism, Madrid: World Tourism Organization
- [3] Kožić, I., Mikulić, J., 2011., Mogućnosti uspostave sustava pokazatelja za ocjenu i praćenje održivosti turizma u Hrvatskoj, Privredna kretanja i ekonomska politika 127/2011., 57-81, Ekonomski institut Zagreb, Zagreb
- [4] UNWTO and UNEP, 2005, Making Tourism More Sustainable – A Guide for Policy Makers, Madrid
- [5] European Commission, 2010., Keeping Europe, the World's Top Touristic Destination, COM 352/3
- [6] Akcijski plan razvoja zelenog turizma, 2016, Institut za turizam, Zagreb
- [7] The Travel & Tourism Competitiveness Report 2017, 2017, World Economic Forum, Geneva, dostupno na: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TTCR_2017_web_0401.pdf
- [8] Statistika turizma, 2015., Eurostat, dostupno na: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Tourism_statistics/hr
- [9] Rezultati turističkog prometa u 2016., 2016., Ministarstvo turizma, Republika Hrvatska, Zagreb, dostupno na: <http://www.mint.hr/UserDocsImages/161230-turistickipromet2016.pdf>
- [10] Akcijski plan razvoja zelenog turizma, 2016, Institut za turizam, Zagreb
- [11] Azam, M., Sarker, T., 2016., Governance of Green Tourism and Sustainable Development: Towards Greening the Economy, dostupno na: https://www.researchgate.net/publication/228840880_Governance_of_Green_Tourism_and_Sustainable_Development_Towards_Greening_the_Economy
- [12] Andari, R., Setiyorini, H. P. D., 2016., GREEN TOURISM ROLE IN CREATING SUSTAINABLE URBAN TOURISM, South East Asia Journal of Contemporary

- Business, Economics and Law, Vol. 11, Issue 2 (Dec.) ISSN 2289-1560 2016 18, dostupno na: <http://seajbel.com/wp-cont.ent/uploads/2017/01/BUS-128.pdf>
- [13] Bašić, I., 2015., u: 30 godina Zavoda za prostorno uređenje Primorsko-goranske županije, Zavoda za prostorno uređenje Primorsko-goranske županije, Rijeka, dostupno na: https://zavod.pgz.hr/pdf/34_Ivo_BASIC.pdf
- [14] European Commision, 2013., The Sustainable Tourism for Development, UNWTO, Madrid, dostupno na:
- [15] Informacije o stanju i razvojnim mogućnostima turizma na području Osječko-baranjske županije i radu Turističke zajednice županije, Upravni odjel za poljoprivredu i ruralni razvoj Osječko-baranjske županije - Turistička zajednica Osječko-baranjske županije, Osječko baranjska županija – Republika Hrvatska, Materijal za sjednicu, lipanj 2016., dostupno na: http://www.obz.hr/hr/pdf/2016/21_sjednica/15_informacija_o_stanju_i_razvojnim_mogucnostima_turizma_na_podrucju_obz_i_radu_turisticke_zajednice_zupanije.pdf

LITERARY TOURISM AS A SUCCESSFUL PRACTICE OF IMPLEMENTING SUSTAINABLE TOURISM IN SLOVENIA

Jasna Potočnik Topler²⁸⁵

Abstract: *The purpose of this paper is to identify literary tourism as one of the best practices that can help in implementing Slovenian sustainable tourism strategy. Further on, the paper examines the role of literary tourism in the Slovenian tourism industry – also in the sense of destination branding, and aims to show that there is potential for further development of literary tourism in Slovenia by developing tourism products based on famous literary personalities.*

Keywords: *sustainable tourism, literature, literary tourism, heritage tourism, cultural tourism*

1 INTRODUCTION

The United Nations' World Commission on environment and development, recognized the significance of sustainable development, which is defined as "development that meets the needs of the present without compromising the ability of future generations to meet their own needs" in 1987, when the report titled *Our Common Future* was published. This definition was the foundation for the United Nations Conference on Environment and Development in Rio in 1992 and for the World Summit on Sustainable Development in Johannesburg in 2002 [1]. Chiun Lo et al. [2] state that for the sustainable tourism industry and for the satisfaction of the local population is of great importance that local people are able and willing to participate in the development. The key to the successful development of tourism are the frequency of encounters between locals and tourists and willingness of the local people to be friendly hosts [2]. This is also one of the main reasons why literary tourism is considered a good and acceptable practice also in Slovenia, where tourism represents an important part of the overall GDP with the expected growth in the future [3]. Literary events, conferences and festivals are becoming popular ways of celebrating authors and their work. According to Smith [4], they "can attract both domestic and international tourists," and generate tourism. She further on mentions the Alabama Shakespeare Festival and the Kalevala Day in Finland. As far as the profile of literary tourists is concerned, literary tourists "are more likely to be employed in white collar, professional or managerial positions, they generally earn more and spend more whilst on vacation, and are usually more highly educated" [5], and thus, literary tourists are "a profitable market to cultivate" [6]

In the paper, firstly, the phenomenon of literary tourism is analysed by examining the existing literature and the existing academic research of the area, further on, descriptive and inductive methods are employed.

2 THE PHENOMENON OF LITERARY TOURISM

According to Busby & Klug [7], literary tourism occurs when authors or their literature become so popular that tourists are drawn to locations associated with the authors or the locations featured within their works. The concept of literary tourism is based on the belief that by visiting

²⁸⁵ University of Maribor, Faculty of Tourism, Cesta prvih borcev36, 8250 Brežice, Slovenia

the literary site a visitor is able to understand the author, his life and works more than by reading reviews of literary works. Literary tourists are interested in how a place had influenced an author and how a certain author or author's work created a place. Thus, literary tourism encompasses many different activities, interests and locations: from sites that are physically associated with the lives of famous writers (houses, graves, statues etc.) to events, tours and performances that commemorate the author and his works. The importance of literary tourism as part of cultural and sustainable tourism is growing, and especially in rural areas literary tourism can be useful in supporting the existent tourism activities and helping to develop new ones. Through literature, destinations can present, brand and develop themselves in numerous ways. As a destination marketing tool, literary sites of interest can be linked through the development of literary heritage trails, which provide interpreted routes for tourists to follow on foot, by bike, by car or on horse [8].

Also in Slovenia, literary tourism as a type of cultural or heritage tourism, primarily connected to visiting “both those places associated with writers in their real lives and those which provided settings for their novels” [9] is a phenomenon that has become an important niche in tourism, but scholarly research in this field in Slovenia is underdeveloped. A well-known literary tourism specialist Shelagh Squire [10] provides a shorter and perhaps more complete definition of this phenomenon by describing literary tourism as “travel to places famous for associations with books or authors,” and literary tourism scholar Watson [11] believes that literary tourism is “interconnected practices of visiting and marking sites associated with writers and their work.” Thus, it could be claimed that literary tourism comprises anything that is connected to literature, including literature events, performances and festivals. Smith [12] argues that also book signings and creative writing courses are parts of literary tourism. Her definition [13] is therefore that literary tourism is “a form of cultural tourism involving travel to places and events associated with writers, writers' works, literary depictions and the writing of creative literature.” She [14] also points out that not only prose, drama and poetry inspire people

to become literary tourists, but also biographies and autobiographies. When discussing literary tourism, the following scholars and their work should be considered: J. Urry's *The Tourist Gaze* (1990), M. Robinson's & H.-C. Andersen's (editors) *Literature and Tourism* (2002), N. Watson's *The Literary Tourist: Readers and Places in Romantic and Victorian Britain* (2006) and *Literary Tourism and Nineteenth-Century Culture* (2009). These books show that the field of literary tourism is varied and by all means multi-disciplinary. It is also one of the oldest

Jasna Potočnik Topler holds a Ph.D. in American Studies from the University of Ljubljana, Slovenia. Currently, she holds the position of an Assistant Professor at the University of Maribor. Her field of research includes American and European languages, literatures, cultures, tourism, and communication. She is the author of the books *Literary Tourism: The Case of Norman Mailer, Mailer's Life and Legacy* (Peter Lang, 2016), *Language and tourism: nominal phrases in journalistic and tourism discourses* (LAP, 2015), and *A handbook to oral presentations in English : a short guide for students and public speakers* (Obzorja, 2015), Editorial Board member of the journals *English language and literature studies*, *European journal of literature and linguistics* and *English language teaching*. Potočnik Topler has also authored many articles on literature, communication, and tourism. Currently she works on projects that include local stakeholders in the tourism sector, especially active with the Municipality of Sevnica, and is also a guest lecture at the universities abroad.



forms of media tourism [15] and based on the belief that by visiting the literary site a visitor is able to understand the author, his life and works more than by reading literary reviews. One of the earliest known examples of literary tourism is said to be connected to the writings of Petrarch in the south of Europe during the 15th century, and in the centuries that followed, literature continued to play an important role in both instigating and directing literary tours, mainly for the English elite [16] although Smith [17] states that the earliest known practices of literary tourism have been traced to the ancient Roman world. Later, the classical Grand Tour was a limited itinerary, focusing on the antiquities of Italy, and did not include Greece or Spain [18] also it was primarily meant as an educational experience which included the pursuit of culture, pleasure and health [19].

According to Ommundsen [20], literary tourism is associated with many different activities, interests and locations: from sites that are physically associated with the lives of famous writers (houses, graves, statues, places where they studied, ate, drank, wrote, etc.) to events, tours and performances that commemorate the author and his works. The sites may simply be marked by a commemorative plaque, or they could be developed into complete tourist attractions: turned into museums, preserved or reconstructed to look exactly as they were at the writer's time; they may also host collections of memorabilia: personal relics, photographs, paintings, letters, manuscripts, and early editions. Some museums provide audiotapes and videos as well, including readings of the writer's work. Then there are events, tours, performances or commemoration. Ommundsen [21] also mentions festivals which according to him have characteristics of their own, for example "a tendency to confuse art and life and a desire to recreate the author as representative of and spokesperson for national, social or ethnic groups".

In Europe literary tourism is especially developed in Great Britain, where nowadays according to Watson [22] literary tourism is so naturalised as a cultural phenomenon that literary sites are described in guidebooks and marked on road maps. Literary places attract many lovers of literatures, teachers, pupils and students, because, according to Aristotle, 'mimesis'- 'imitation', is the natural human inclination, namely Aristotle believes that "as means of learning about nature" mimesis and mediation are fundamental expressions of the human experience within the world [23]. Or as Smith [24] argues, "people enjoy stories because they give them pleasure." Thus literary tourism represents an important part of the heritage tourism, and literary tourists can be regarded "as a particular kind of heritage tourist" [25]. Smith [26] also points out that in literary tourism "the customary process of reading leading to tourism ('text-to-tourism') can be inverted to an evolution of tourism leading to reading ('tourism-to-text')." Recent research on literary tourism also indicates "a growing awareness that literature is an important element in the structure and development of tourism and the behaviour of tourists" [27].

3 LITERARY TOURISM IN SLOVENIA

Homes of writers and poets are becoming interesting tourism points in Slovenia, especially after the Slovenian Writers Association introduced The Slovenian Writers Trail in 2013, which leads across the entire Slovenia, connects the birthplaces and homes of Slovenian writers and poets, from Miško Kranjec's birthplace in Velika Polana in Prekmurje to the birthplace of Oton Župančič in Vinica in Bela krajina, to be precise, the Slovenian Writers' Trail leads from the Mura region to the Drava region, and further on to Koroška (Carinthia), where it turns to Savinja region, Celje, and the Obsootelje region, continues to the Sava regions (Posavje and Zasavje), continues to Gorenjska (Upper Carniola), then turns to the Coastal region and the Karst, eastwards to Notranjska and comes to the capital of Slovenia, Ljubljana, and then ends in

Dolenjska (Lower Carniola) and Bela Krajina. The road distance between more than hundred authors' stations makes more than 700 hundred kilometres. Every region in Slovenia has its popular literary places, and the most famous in Slovenia are probably literary places connected to Slovenian greatest poets and writers, among them France Prešeren in Vrba (Carniola), Ivan Cankar in Vrhnika, Primož Trubar in Velike Lašče, etc. The trail tells the story about Slovenia through literature and thus represents Slovenian literary heritage. The trail has become an integral part of Slovenian tourism product, and it also has the potential to become an important factor in Slovenian cultural tourism [28].

4 CONCLUSION

Many surveys and research show that Slovenia has rich and diverse literary heritage, but literary tourism remains underdeveloped. The economic crisis could be stated as one of the barriers that hindered the development of this type of cultural tourism in Slovenia along with non sufficient promotion. There is, however, the potential for further development of literary tourism in Slovenia, also by developing tourism products based on the personalities of famous Slovene men and women of letters. Further on, cultural villages could be established in some of the writers' birthplaces, which could be used as platforms for exposing tourists to Slovenian traditions and language. Various performances could be held in such villages and then accompanied by discussions, workshops, conferences, festivals, etc. During the summer holidays, children's festivals (involving children's workshops and activities suitable for children and inspired by literature) could take place. By promoting the stories of rich literary heritage in Slovenia through tourism development, the importance of Slovenian literature would be further promoted, and by it also reading and literacy. It should be noted that literary tourism can be used as an important tool for branding tourist destinations. By promoting destination's literary heritage, destinations can be promoted and distinguished.

REFERENCES

- [1] Laitamaki et al. 2016. Sustainable Tourism Development Frameworks and Best Practices: Implications for the Cuban Tourism Industry. *Managing Global Transitions* 14 (19 7-29.
- [2] Chiun Lo et al. 2014. Rural Communities Perceptions and Attitudes towards Environment Tourism Development. *Journal of Sustainable Development*, Vol.7, No. 4.
- [3] Statistični urad Republike Slovenije. Retrieved from: <http://www.stat.si/StatWeb/Field/Index/24/42>, 9. 5. 2017.
- [4] Smith, Y. 2012. *Literary Tourism as a Developing Genre: South Africa's Potential*. Pretoria: University of Pretoria (dissertation), 44.
- [5] Smith, Y. 2012. *Literary Tourism as a Developing Genre: South Africa's Potential*. Pretoria: University of Pretoria (dissertation), 163.
- [6] Smith, Y. 2012. *Literary Tourism as a Developing Genre: South Africa's Potential*. Pretoria: University of Pretoria (dissertation), 163.
- [7] Busby, G. & Klug, J. 2001. Movie induced tourism: The challenge of Measurement and other issues. *Journal of Vacation Marketing*, 7 (4), 316-332.
- [8] Hoppen et. al. 2014. Literary Tourism: Opportunities and challenges for the marketing and branding of destinations? *Journal of Destination Marketing & Management* 3 (1), 37 – 47. Retrieved from <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2212571X1400002X>, 9. 5. 2017.
- [9] Stiebel, L. 2007. "Hitting the hotspots: literary tourism as a research field in KwaZulu-Natal." *Critical Arts*, Vol. 18(2) 2004. Available on www.literarytourism.co.za/index.php?option=com_content&view=article&id=82:hitting-

- the-hotspots-literary-tourism-as-a-research-field-in-kwazulu-natal&catid=37:articles&Itemid=39, 28. 5. 2015.
- [10] Squire, S. 1993. "Valuing countryside: reflections on Beatrix Potter tourism." *Area*, Vol. 25 (1): 5.
- [11] Watson, N. J. (Ed.). 2009. *Literary Tourism and Nineteenth-Century Culture*. Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2.
- [12] Smith, Y. 2012. *Literary Tourism as a Developing Genre: South Africa's Potential*. Pretoria: University of Pretoria (dissertation), 9.
- [13] *Ibidem*
- [14] *Ibidem*
- [15] Es, N. van. 2015. *Literary Tourism*. Available on www.locatingimagination.com/literary-tourism/, 28. 5. 2015.
- [16] Hendrix, H. 2009. "From early modern to romantic literary tourism: a diachronical perspective." In: Watson, N. J. (Ed.). *Literary Tourism and Nineteenth-Century Culture*. Basingstoke: Palgrave Macmillan, 15.
- [17] Smith, Y. 2012. *Literary Tourism as a Developing Genre: South Africa's Potential*. Pretoria: University of Pretoria (dissertation), 59.
- [18] Löfgren, O. 2012. "European Tourism", 339-354. *A Companion to the Anthropology of Europe*. Ed.: Kockel, U., Craith, M. N., and Frykman, J. Oxford: Wiley-Blackwell, 342.
- [19] Adler, 1989; Towner, 2002 in Smith, Y. 2012. *Literary Tourism as a Developing Genre: South Africa's Potential*. Pretoria: University of Pretoria (dissertation), 60.
- [20] Ommundsen, W. 2005. "If it's Tuesday, this must be Jane Austen!: Literary tourism and the heritage industry." *TEXT Special Issue No 4*. Available on www.textjournal.com.au/speciss/issue4/ommundsen.htm, 4. 4. 2015.
- [21] *Ibidem*
- [22] Watson, N. J. 2006. *The Literary Tourist: Readers and Places in Romantic & Victorian Britain*. Hampshire: Palgrave Macmillan, 5.
- [23] Puetz, M. 2002. Mimesis. Available on csmt.uchicago.edu/glossary2004/mimesis.htm, 12. 7. 2015.
- [24] Smith, Y. 2012. *Literary Tourism as a Developing Genre: South Africa's Potential*. Pretoria: University of Pretoria (dissertation), 24.
- [25] Smith, Y. 2012. *Literary Tourism as a Developing Genre: South Africa's Potential*. Pretoria: University of Pretoria (dissertation), 28.
- [26] Smith, Y. 2012. *Literary Tourism as a Developing Genre: South Africa's Potential*. Pretoria: University of Pretoria (dissertation), 167.
- [27] Saunders, 2010 in Yiannakis, J. N. and A. Davies. 2011. "Diversifying rural economies through literary tourism: a review of literary tourism in Western Australia." *Journal of Heritage Tourism*, p. 1 DOI:10.1080/1743873X.2001.618538. Available on dx.doi.org/10.1080/1743873x.2011.618538, 20. 5. 2015.
- [28] Potočnik Topler, J. *Literary Tourism In Slovenia: The Case of The Prežihov Voranc Cottage*. *Informatologia* 3-4 (49), 129-137.

GLOBALIZACIJA I ULOGU KOJU BI TREBALA ODIGRATI

GLOBALIZATION AND THE ROLE IT SHOULD HAVE PLAY

Gordana Bilbilovska²⁸⁶

Ivana Bilbilovska²⁸⁷

Sadržaj: *Globalizacija je proces integracije i saradnje različitih nacionalnih ekonomija. Sloboda trgovine, rast mobilnosti rada, povećanje dinamike kapitalnih tokova, pojava multinacionalnih kompanija, bolja komunikacija i transport i reduciranje barijere su benefiti globalizacije. Proces globalizacije kreira zajedničko tržište otvoreno za sve zemlje u svetu, utiče pozitivno na ekonomski rast, na direktne investicije, konkurenciju, smanjuju se fiksni troškovi, poboljšava se životni standard i produžava se životni vek stanovništva, jača obrazovanje i druge povoljnosti. Ali osim dobiti od ovog procesa, globalizacija ima i svoju cenu. Tako slobodna trgovina može negativno uticati na zemlje u razvoju, raste upotreba neobnovljivih izvora energije, odliv radne snage, gubljenje kulturnog diverziteta i može negativno uticati na plaćanje poreza. Ako se uzmu benefiti i negativne strane, doći će se do zaključka da je globalizacija instrument stvaranja jaza između razvijenih i nerazvijenih zemlja. Razvijeni koriste jeftinu radnu snagu nerazvijenih, jeftine resurse, stimulacije poreske politike, a onda profitiraju prodajući im finalne proizvode.*

Postoje određene tendencije na globalnom tržištu koje ukazuju da postoji mogućnost za promene u odnosu i ulogama razvijenih i zemalja u razvoju. Danas raste ekonomska i politička moć zemalja pacifičkog regiona, koje preuzimaju poziciju razvijenih ekonomija. Kina kao jedna od najstarijih ljudskih civilizacija, od 1978. godine do danas ostvaruje razvoj, sa socijalističkom filozofijom novog tipa povezanom sa kapitalističkim sastavom. Kineske kompanije kupuju i investiraju sve što može da im donese korist u: Aziskim zemljama, Africi, u drugim zemljama Centralne i Istočne Evrope kao i u regionu. Ovo počinje da plaši razvijene zemlje u svetu, jer su moguća i nova pravila igre. Raste i ekonomska sila Indije, koja ostvaruje ekonomski razvoj. Otvara tržište za strana ulaganja uz niske carine. Ima visoku stopu štednje i investicija i jeftinu radnu snagu. Brazil je peta najveća zemlja u svetu, sa rastućom ekonomijom. Rusija ostvaruje stabilan rast. Obiluje sa prirodnim bogatstvom. I druge istočne zemlje su bogate sirovinama i imaju uticaj na globalnu ekonomiju.

Cilj rada je da ukaže da globalizacija ne može da se ukine, kao i da su potrebna nova pravila igre, koja bi označila skok ka pravednijoj podeli svetskog bogatstva (gde neće biti mnogo bogatih i mnogo siromašnih zemalja i neće važiti pravilo jačeg). Etičke norme treba da omoguće zemljama u razvoju da daju svoj pridonos. Nova globalizacija treba da poveže svet izgradnjom novog modela globalizacije, od koga se danas u svetu mnogo očekuje. Možda će novu globalizaciju da kreiraju zemlje članice BRIKS-a, koje imaju dominantni uticaj na regionalne i svetske tokove. U budućnosti u globalnoj ekonomiji očekuje se da postanu veće sile, da proširuju članstvo i ravnopravno da upravljaju u globalnom upravljanju. Insistiraju na izgradnju demokratičnijeg međunarodnog poretka, multilateralnom pristupu u rešavanju problema, podizanje odgovornosti svih učesnika u globalnom svetu i produbljivanje saradnje unutar država članica BRIKS-a. Postavlja se pitanje ukoliko jača savez i dominacija velikih azijskih država, onda bi se radilo o “isternizaciji”, a procesi globalizacije trebali bi da se posmatraju kroz prizmu razlika u porastu stanovništva i liderstva.

U radu su korišćeni metodi: analiza, dedukcija, indukcija, sinteza, komparativna analiza.

²⁸⁶ Ekonomski fakultet, Skopje, Makedonija

²⁸⁷ Ministarstvo za finansije, Skopje, Makedonija

Ključne reči: *globalizacija, tranzicija, nerazvijene zemlje, razvijene zemlje, razvoj, BRICS.*

Abstract: *Globalization is a process of increased integration and cooperation of different national economies. Globalization has produced a greater free trade, greater movement of labor, increased capital flows and growth of multinational companies, increased communication and improved transport, reducing the barriers between countries. This process creates mutual market for all the countries in the world, it affects positively on the economic growth, it stimulates the foreign investments, it encourages competition, it reduces the fix costs, it has positive effects on the living standard, it prolongs life extends and it has positive effect on the education process. But in spite all the benefits globalization creates, it has also its cost. The free trade can harm developing countries. One problem of globalization is that it has increased the use of non-renewable resources. It has also contributed to increasing pollution and global warming. Globalization enables workers to move more freely, so it causes labor drain. The process leads to cultural hegemony. Also globalization creates tax competition and tax avoidance. If you put the benefits on one side and the negative aspects on the other, it can be easily concluded that globalization is an instrument in creating a gap between developed and developing countries. The developed countries are using cheap workforce, resources and tax stimulation from the developing countries, and then profit by selling them the final product. But there are some movements on the global market that indicate that there are going to be some changes with the influence and roles of the developed and developing countries. The economic and political strength of Pacific region countries is growing, and they are taking the position of developed economies. China as one of the oldest civilizations in the world is developing by combining the socialist philosophy and capitalism. The Chinese companies are buying and investing in the Asian countries, Africa and in Central and Easter Europe countries as well. This development poses a threat for the developed countries, because it changes the rules of the game. India is establishing itself as an economic factor as well. India's market is open and the custom rates are very low, the investments in the country are high as well as the savings rate, and the price of the workforce is low. Brazil is the fifth largest country in the world with its economy also growing fast and by large rates. There is Russia too, with its stable economic growth and its natural resources.*

This paper analyses the necessity of the globalization process, but also the need to change the game and fair share of the world fortune. The ethics says that the role of the developing countries should be a lot more different then just being providers of resources. Maybe the BRIKS countries will be the carriers of the new globalization process. They are expected to further grow and to be followed by other countries in the global processes. These are countries that can bring multilateral access in problem solving and raising the responsibility of all the participants in the globalization. But there is always the question if with the alliance and domination of the Asian countries, there is a threat of "Easternization"?

The next scientific methods are used in this paper: analysis, induction, synthesis and comparative analysis.

Key words: *globalization, transition, developing countries, developed countries, BRICS.*

1. UVOD

Termin globalizacija potiče od engleske reči "the globe", što znači zemljina lopta, svet, gde se nacionalne ekonomije povezuju i pokazuju sposobnost da se radi po svetskim standardima, kriterijumima, uslovima i pravilima ponašanja u proizvodnji, trgovini,

finansijama, tehnologiji. Podrazumeva homogenizaciju sveta, život po jedinstvenim principima, poštovanje jedinstvenih vrednosti, običaja i normi ponašanja, a svetska ekonomija je postala globalno selo, gde nacionalna tržišta gube na značenju u odnosu na globalno tržište. Razvijene zemlje profitiraju od povećane produktivnosti rada i ekonomije obima. Zemlje u razvoju su pogođene konkurencijom na globalnom tržištu, pa se tako produbljava nejednakost, bore se sa nemaštinom, bedom, a ekonomske krize iz razvijenih zemalja prelevaju im se i stvaraju veliku nezaposlenost i socijalne probleme. Ugrađeni su razni rizici za bogate zemlje, gde se život svodi na stvaranje i trošenje stvorenog, borba za opstanak, usamljenost i egoizam sa sve strane. Ipak kriza je veća u siromašnim zemljama.

Danas prodor ostvaruje kineski kapital, koji kupuje i investira svuda, pa mogu da se očekuju nova pravila igre, koja treba da važe najavom kineskih investicija.

Paralelno sa globalizacijom odvija se i tranzicija, koju sačinjava: liberalizacija i makroekonomska stabilizacija, stvaranje institucija i mikroekonomska restrukturalizacija, kao povezani procesi koji se odvijaju u međunarodnim razmerima. Ovo je bilo u Jugoslaviji, Mađarskoj, Poljskoj, Rumuniji, Čehoslovačkoj, Bugarskoj, Sovjetskom Savezu. Prvi uslov MMF je bio da se prodaju državne kompanije. Republika Makedonija je prošla ovo iskustvo. Propale su mnoge firme, povećala se nezaposlenost i velika socijalna nejednakost. Preobražaji u tranzicionim državama imaju značenje za globalizaciju.

2. DELO TRANZICIJE

U tranzicionim ekonomijama centralne i istočne Evrope tokom 1990 godine za privredni razvoj su postojala velika očekivanja. Verovalo se u rast proizvodnje i poboljšanju materijalne situacije stanovništva. Postojala je ubeđenost za bolju međunarodnu konkurentnost privrede. Očekivalo se odvijanje strukturnih reformi, sa liberalizacijom povećanje efikasnosti, razvoj i bolji životni standard stanovništva. Neke nove zemlje postale su mesto krvavih sukoba. Kod njih je bila sprovedena privatizacija, liberalizacija, decentralizacija, bila je formirana tržišna privreda. Iznenadila je recesija kao posledica grešaka u ekonomskoj politici koja je nastala u vreme tranzicije, a boljom politikom je mogla da bude kratkotrajnija i manje razornija. Postojale su fluktuacije u tempu rasta. I zemlje koje su ostvarivale rezultate, nisu uspevale da eliminišu sindrom deficita, koji je izazvao ekonomske i političke probleme. Visoki tempo porasta su ograničavali i odnosi cena. Deficitu se pridružila i otvorena platno-cenovna inflacija, a rast se povezivao sa stalnim neravnotežama. Postojale su i fluktuacije u potrošnji. Spori porast životnog standarda izazivao je nezadovoljstvo stanovništva. Inflacija, zajedno sa opadanjem proizvodnje stvorila je veliku nezaposlenost i socijalne probleme. Samo Poljska, Slovenija i Slovačka su uspele za 10 godina da obnove svoju proizvodnju pre tranzicije, a 2000. godine to je uspelo Mađarskoj i Albaniji. BDP u Ukrajini, Gruziji i Moldaviji u 2000. godini dostizao je jedva 1/3 nivoa iz 1989 godine. U Centralnoistočnoj Evropi BDP u 8 zemalja je oscilirao između 60% i 80% od nivoa koji je bio u 1989 godini. Posle 1997. godine reforme su počele da daju prve rezultate. (Gžegož Kolodko, 2004 str. 52) Privatizacija nije donela očekivan ekonomski uspeh, neki su stvorili bogatstvo, no povećao se broj siromašnog stanovništva. Veliki deo stanovništva je emigrirao u potrazi za boljim životom. Sadašnje nivo BDP je rezultat njegovog pada za vreme tranzicijske depresije, kao i vremena tog pada. U zemljama u kojima je bio veći pad, odrazio se na pad BDP u tom vremenu. Sve to govori da su prognoze za privredni razvoj bile optimističke, osobito u ranim stadijumima tranzicije kada su se odvijale promene u nivou i dinamici proizvodnje. U ovakvim uslovima globalizacija je povećavala neizvesnost za evoluciju situacije. Ovo se odnosi na zemlje koje su se teško prilagođavale novonastalim uslovima. Razvoj je trebao da se ostvaruje mudrom politikom u dobrim institucijama.

Makedonija je poboljšala svoje performanse kod otpočinjanja biznisa, zaštite malih investitora i rešavanje problema insolventnosti. Tajvan i Kina su ostvarili ekonomski i društveni razvoj transformacijom njihovog društva i formiranjem institucija koje podržavaju tržišnu ekonomiju.

3. IZGUBLJENA SMISAO GLOBALIZACIJE

Ako globalizacija znači povezivanje u svetu, postavlja se pitanje zar to nije cilj sam za sebe, a globalizacija po sebi da nema smisla. Globalizacija ima instrumentalni karakter, a rezultati joj se ocenjuju po zadovoljavanju ljudskih primarnih potreba. Smisao bi trebao da bude kretanje ka boljem materijalnom i društvenom položaju ljudi u svetu. Zato treba da se razvija konkurencija, koja omogućava bolje zadovoljavanje potreba stanovništva. No, kao rezultat njenog delovanja nestaju mnoga preduzeća, a na globalnom tržištu promene izazivaju šokove. Produbljava se jaz između bogatih i siromašnih zemalja. Nameće se obrazac ekonomskog razvoja sa strane razvijenih država, međunarodnih institucija i multinacionalnih kompanija, koje dovode u pitanje suverenitet mnogih zemalja u svetu, izbacivanje viška radne snage i eksploataciju rada, koje stvara socijalne probleme, prepuštanje nekih preduzeća stranim kompanijama, rasprodaje se sudbina sopstvene zemlje, a dobivka se seli u stranim zemljama i u svetskim finansiskim centrima. Postoji i opasnost od gubljenja nacionalne kulture, kao i siromaštvo čovekove ličnosti. Da li nije izgubljena smisao globalizacije, koja vodi ka čovekovim mukama i nesrećama? U nerazvijenim zemljama nisu umanjena stradanja, beda i nesreće. Ako se zna da u Albaniji, Makedoniji, Poljskoj, Rumuniji, Slovačkoj i u drugim zemljama radnici imaju mnogo male plate, a rade u brendiranim firmama, jasno je da postoji velika eksploatacija radne snage i nepravedan porast materijalnog blagostanja bogatih. Globalizacija može da ima smisla kada tehnološki rast i ekonomski razvoj budu u funkciji dostojanstva i ravnopravnosti svih ljudi u svetu. Dostojevski je mislio da je lepo da se izmeni svet, gde postoji neravnopravnost među ljudima. U budućnosti

Prof. dr Gordana Bilbilovska

Rođena u Skoplju 1950 godine. Diplomirala je na Ekonomskom fakultetu u Skoplju, gde se zaposlila kao asistent 1974. godine.



Na postdiplomske studije se zapisala u 1976/77 godini. Magistrirala je na Ekonomskom fakultetu u Skoplju na temu "Primena matrica utvrđivanju zavisnosti finalne potražnje od društvenog proizvoda". Doktorirala je na Ekonomskom fakultetu u Skoplju na temu "Primena međusektorske analize u utvrđivanju odnosa cena u makedonskoj privredi".

Polje njenog naučnog interesa su: ekonomska statistika, matematika za ekonomiste i međusektorska analiza. Za redovnog profesora na Ekonomskom fakultetu-Skoplje, na Univerzitetu "Sv. Kiril i Metodij" je izabrana 2011 godine.

Na osnovnim studijama predaje ekonomsku statistiku i matematiku za ekonomiste, a na postdiplomskim Menadžment za osiguranje, angažirana je za finansijsku i aktuarsku matematiku. Na Ekonomskom fakultetu u Štipu predavala je ekonomsku statistiku, a u Strugi i Velesu matematiku za ekonomiste. Godine 1998. je bila na studijskom prestopu u Francuskoj, na univerzitetu, Nant, Ren i Orlean.

Objavila je univerzitetsku knjigu Ekonomska statistika, kao i zbirku zadataka za ekonomsku statistiku. Izdavač je bio Ekonomski fakultet u Skoplju. U koautorstvu je objavila više zbirki za matematiku za ekonomiste. Autor je skripte "Elementi za input-output analizu.

Opus stručnih radova pokraj brojnosti karakterizira i raznovidnost tema radova objavljenih u domaćim i međunarodnim zbornicima.

Bila je član u više komisija i organa na fakultetu.

možda će biti popravljani životni uslovi za svetsko stanovništvo, no to je danas utopija, kada se zna da 20% najsiromašnijih raspolaže samo sa 1,1% od ukupnog bogatstva, a 1,5 milijardi ljudi umire od gladi. To je rezultat delovanja sile svetskog kapitala i mehanizma njegove reprodukcije, politike njegovih finansiskih institucija. Ukoliko kineska i druge ekonomije postanu jače, postavlja se pitanje da li će biti bolje, a kao kriterijumi se postavljaju: smanjivanje siromaštva u svetu ravnomernijom raspodelom bogatstva, socijalna sigurnost, zdravstvena zaštita, obrazovanje, slobodan razvoj naroda i viši kvalitet života stanovništva.

Pred velikim izazovom je XXI vek, kao i postsocijalističke zemlje, kao i Republika Makedonija. U momentu se postavlja pitanje šta treba da urade, da ne budu izbačene na provinciji globalnog sela, kao rezultat paralelnog toka tranzicije i globalizacije. Kritičari globalizacije upotrebljuju termin “anti globalizacija”. Danas u svetu postoje protesti protiv globalizacije, jer ne žele da prihvate situaciju jedni da se obogaćuju, a drugi da osiromašuju. Globalizacija nema šanse za uspeh, jer nema šanse za političku podršku svetske zajednice. (Gžegož Kolodko, 2004 str. 107)

4. RAZVOJ BRICS-A

Akronim BRIC stvorili su analitičari iz banke za globalna finansiska istraživanja Goldman Saks 2001 (sa oznakama od četiri komplimentarne ekonomije u razvoju: Brazil, Rusija, Indija i Kina). Termin BRIC prvi put je upotrebio poznati ekonomista Džim O’Nil (vodeći stručnjak korporacije Goldman Saks) i ukazao da će Brazil, Rusija, Indija i Kina postati dominantne sile na globalnom nivou. Radi se o međunarodnoj integraciji važnih svetskih ekonomija kao i uticaju u međunarodnim događajima. Kina i Indija se javljaju kao dominantni proizvođači roba i usluga, a Brazil i Rusija kao najvažniji dobavljači sirovina, jer su mnogo bogate prirodnim resursima. U njima živi polovina svetskog stanovništva, a njihov ukupni BDP jednak onome SAD i onome u EU, a po projekcijama rasta do 2030. godine može biti i veći od BDP SAD i EU, t.j. prema prognozama u svetskom BDP treba da učestvuju sa 45%. Za dalji razvoj u svetu važne su karakteristike njihovih ekonomija.

Brazil je bio portugalska kolonija, sada je savezna federalna republika. Brazilska ekonomija je rastuća (nalazi se na petom mestu u svetskoj ekonomiji). Ima veliku populaciju, prirodne resurse, povoljnu privrednu strukturu i izvoz. Za razvoj im je pomoglo regionalno povezivanje. Bogat je vodom, mineralima, zlatom i dijamantima. Brazilsku ekonomiju sačinjavaju veliki i razvijeni sektori: poljoprivreda, rudarstvo, proizvodne i uslužne delatnosti. Poznat je brazilski model razvoja poljoprivrede i borbe protiv siromaštva i nejednakosti. Danas se u brazilskoj

Ivana Bilbilovska

Rođena u Skoplju 1983 godine. Diplomirala je na Ekonomskom fakultetu u Skoplju 2006. godine. Na postdiplomske studije na Ekonomskom fakultetu u Skoplju se zapisala u 2007/2008 god, gde je položila predviđene ispite sa prosečnom ocenom 10. Magistrirala je 2009. godine na Ekonomskom fakultetu u Skoplju na temu “Strategijski menadžment vo mediumite”. Doktorirala je 2013. godine na Ekonomskom fakultetu u Skoplju na temu “So planiranje do razvoj na mediumite-sostojbi i perspektivi vo Republika Makedonija”.



Radila je kao novinar za ekonomsku problematiku u dnevnom listu “Vreme”, zatim kao novinar za ekonomsku problematiku u “Sitel” televiziji. Sada je portparol u ministarstvu za finansije u Republici Makedoniji. Autor je oko trideset radova u nedeljnom listu “Forum”, a ima i radove u koautorstvu na međunarodnim konferencijama.

ekonomiji dešavaju neke opasne promene, t.j. sudara se sa problemima: smanjuje se prodaja u inostranstvu, valuta gubi vrednost, cene im rastu.

Godine 1991. Ruska federacija je doživela slom, sa visokom stopom inflacije, nezaposlenosti i padom BDP. Ekonomske reforme su započele od 1992 godine. Od 2000. godine ruska ekonomija je dobila jasne ideje u funkciji oporavka i stabilizacije. Od 2003. godine otpočeo je, (a traje do danas) rast cene nafte na svetskom tržištu. Jačala je finansiska pozicija Rusije i stabilizacija ruske ekonomije. Rastao je nivo stranih direktnih investicija. Na rusko tržište su ušle multinacionalne kompanije (PepsiCo, Siemens, Cisco Microsoft). Primenjivane su razvojne strategije za: održavanje produktivnosti rada i unapređivanje međunarodne konkurentnosti, kapitala, izvoz sirovina i repromaterijala (nafta), razvoj transporta, strukturne promene u privredi i inovacije. Bogata je prirodnim bogatstvima, prirodnim plinom, naftom, ugljom, drvnom masom i plemenitim metalima. Najveći je izvoznik prirodnog plina i zlata. U izvozu dominiraju prirodni resursi i predlaže stvaranje energetskog saveza. Industrija je jedna od najvećih u svetu, a vojna i vazduhoplovna industrija zapošljavaju veliki broj ljudi. Ruska poljoprivreda se razvija zahvaljujući dobroj organizaciji i modernizaciji. Ima visok nivo deviznih resursa. Ostvarila je veliki rast životnog standarda stanovništva. Napredak je ostvarila reformama koje su se odnosile na budžetski menadžment iz 2007 godine. Trebala bi da se spomene i ruska poreska reforma i stabilizacioni fondovi. Ruska privreda je ostvarila investicijski bum. Primenjuje tržišnu privredu, sa ogromnim tržištem. Privatizirani su sektori u industriji i poljoprivredi. Ima razvijenu industriju, kojoj je potrebna modernizacija. Visoki rast produktivnosti rada ruske privrede doveo je do visokog porasta BDP. Razvoj ekonomije je baziran i na izvozu sirovina i energenata i na rastućoj potrošnji. Recesiju su imali krajem 2008. godine i početkom 2009., a krajem 2009. godine nastavio se rast ruske privrede, koju karakteriše visok nivo specijalizacije, rast produktivnosti rada, efektivnosti i konkurentnosti. Ekonomija je u sponu kao rezultat rasta BDP, sa malim javnim dugom (samo 8% od BDP).

Indija je donedavno bila jedna od najsiromašnijih zemalja u svetu. Danas ima mnogo siromašnih no i bogatih ljudi. Ostvaruje ekonomski razvoj i ima mogućnosti u ovom veku da postane jedna od triju vodećih ekonomija u svetu. Tajna njenog uspeha je jeftina radna snaga, inovacije, softverska tehnologija, ogromni prirodni i ljudski resursi. Ekonomski razvoj je otpočeo 90tih godina prošlog veka, kada su otvorili tržišta za strana ulaganja uz niske carine. Poseban napredak ostvarila je farmaceutska industrija i informaciska tehnologija. U indijskim kompanijama zapošljavaju se diplomci prestižnih američkih univerziteta. Raspolaze jeftinom radnom snagom, koja je tajna indijskog uspeha. (www.rts.rs) Razlog za nizak životni standard je visoki natalitet. Ne zavisi od izvoza. Njena snaga se bazira i na visokoj stopi štednje i investicija. Pokretač razvoja je potrošnja. Javni sektor igra važnu ulogu. Tu je i indijsko upravljanje javnim dugom i razvoj privatnog preduzetništva. Ima povećan javni dug. Danas se sudara sa usporavanjem rasta, sa inflacijom koja postaje pretnja za njen status.

Kina je velika i bogata zemlja raznim sirovinama, metalima i energentima, koja od 1978. godine reformiše ekonomiju, tržišno orijentiranu sa uticajem Komunističke partije. Reformirali su poljoprivredu, gde su bili stvoreni mali privatni posedi. Dozvoljene su strane investicije, okreću se međunarodnoj trgovini. Liberalizira se tržište i stvaraju se uslovi za konkurenciju. Ova velika populacija se nalazi među najvećim proizvođačima i potrošačima u svetu. Vodeća je sila u svetskoj trgovini, t.j. na drugom mestu je od najmoćnijih zemalja u svetu. Rapidno se razvija, ubrzano se modernizuje, proširuje svoj ekonomski potencijal koji je nadmašio sva očekivanja. (www.orbus.be/aktua/2014). Smatra se za treću zemlju u svetu kada je u pitanju fabrička proizvodnja. Proizvodi se i prodaje vrhunska elektronika (kojom su preplavili svet), a njene direktne investicije su u Africi i Latinskoj Americi. (www.orbus.be/aktua/2014) Nova super

sila je postala primenom reformi (sa inovativnim pristupom) i politike otvaranja, koja je imala za cilj razvoj zemlje programom industrijalizacije, urbanizacije i modernizacije. Ima velika građevinska preduzeća. Dinamičan privredni razvoj praćen je i visokom stopom štednje. A javne investicije su glavne u strukturnom prilagođavanju. Domaća potrošnja je motor rasta. Cilj im je proizvodnja kvalitetnih proizvoda na osnovu karakteristika koje odgovaraju datim tehničkim uslovima i standardima. Važna je kineska reforma bankarskog sektora i privlačenje stranih investicija, kao i južno-afrički razvoj društvenog dijaloga i regionalnih institucija. Kina razvija odnose sa Egiptom, Libijom, Angolom i još sa nekoliko zemalja koje su ranije saradivale u okviru nesvrstanih zemalja. Poreskim olakšicama nastoji da spreči nejednakost u razvoju ruralnih i urbanih oblasti. Iako raste životni standard postoje razlike u bogatstvu. Danas devalvacija juana usporava njen privredni rast, no ima veliku ulogu na svetskom tržištu. Kupuju u SAD nekretnine, preduzeća i energetska sredstva po visokim cenama. Smatra se da će 2020. godine ostvariti snažan razvoj u svetu, jer stalno proširuje svoj ekonomski potencijal. Ima najveće devizne rezerva u svetu. Predviđa se da će juan prevazići dolar kao glavna međunarodna valuta.

Pokretom nesvrstanih zemalja većina afričkih zemalja stekla je nezavisnost. Danas velike multinacionalne kompanije ostvaruju njihovo iskorišćavanje. Veći deo afričkih zemalja je pod udarom ekonomskih kriza, a stanovništvo pod udarom bolesti i siromaštva. Zajedničko im je nedostatak kapitala za razvoj, izgradnja infrastrukture i standarda. Postoji mišljenje da veći deo afričkih zemalja treba da obezbedi razvoj, jer raspolažu: naftom, zlatom, srebrom, dijamantima, gvožđem, bakrom, cinkom, rudama i sirovinama. Južnoafrička Republika je najrazvijenija privreda u Africi. U Africi Kina se okreće bogatim zemljama: Libiji, Nigeriji i Angoli. Imaju uticaj na globalnu ekonomiju.

Prvi sastanak ministra spoljnih poslova Brazila, Rusije, Indije i Kine bio je 2006. godine na marginama sastanka Generalne Skupštine UN u Njujorku. Diplomati Brazila, Rusije, Indije i Kine sastali su se na visokom nivou. Prvi formalni sastanak je održan 2008. godine u Jekaterinburgu, kada se pokazala odlučnost ovih država da deluju i da odgovaraju u globalnim procesima, a samit su nazvali BRIC. Zatim su održani godišnji samiti u Braziliji, Saniji, Nju Delhiju, Durbanu, Fortalezi i Ufi. Prvi samit petočlane grupe je održan 13. aprila 2011. godine, kada je Južnoafrička Republika postala ravnopravni učesnik BRICS-a. Radni naziv samita iz 2012. godine bio je "Partnerstvo za globalnu stabilnost, bezbednost i prosperitet". Na samitu u Durbanu zemlje BRICS-a založile su se za osnivanje zajedničkog fonda za devizne rezerve i banke za infrastrukturne projekte, kao i razvoj trgovinske saradnje sa Južnoafričkom Republikom. Od 2014. godine šefovi država BRICS-a uspostavljaju saradnju u oblasti finansija. Nova razvojna banka BRICS-a ima za cilj da podstakne i razvije finansijsku i razvojnu saradnju među tržištama u razvoju i zemalja BRICS-a, za razvojne projekte i za izgradnju infrastrukture. Sedište ove banke je u Šangaju. Ima i regionalne kancelarije (prva je bila otvorena u Johanesburgu). Prvi predsednik Nove razvojne banke BRICS-a je indijski predstavnik. Predsedavanje Bankom ima rotirajući karakter i traje 5 godina. Naredni mandat biće poveren brazilskom predstavniku.

Cilj ovih država sa najvećim svetskim tržišnim potencijalom je ravnopravno da upravljaju u globalnom upravljanju. Zainteresovane su za stvaranje demokratičnijeg svetskog poretka, u rešavanju problema i saradnji država BRICS-a. Insistiraju na izgradnju demokratičnijeg međunarodnog poretka, multilateralnom pristupu, podizanju odgovornosti svih učesnika u globalnom svetu, kao i u produbljivanju saradnje unutar država BRICS-a od kojih se očekuje da postanu veće sile. Izražajnu saradnju ostvaruju u domenu ekonomije, a očekuje se rast saradnje i u domenu energetske bezbednosti, poljoprivrede, tehnoloških inovacija, nauke,

zdravstvene politike, zaštite osiguranja, transporta, statistike, finansiranja infrastrukturnih projekata, bezbednosti i dr. Rast ostvaruje trgovina između država BRICS-a. Očekuje se širenje članstva u drugim zemljama, kao što su Meksiko, Indonezija i Argentina.

Kriza je stigla i u ove zemlje, koje se bore sa usporenim ekonomskim rastom (no u poređenju sa EU i dalje su lideri na svetskoj sceni). Za primer mogu da posluže ekonomske reforme zemalja BRICS-a mnogim državama u svetu. Formirali su nove finansijske institucije, za koje tvrde da nisu konkurenti Svetskoj banki i MMF i drugim finansijskim institucijama. No, stručnjaci ukazuju da nova banka za razvoj može da protrese dolar. BRICS je moćna integracija, gde ključnu ulogu imaju Rusija i Kina. Njihov ukupni BDP jednak je onome u SAD i onome u EU, a po projekcijama rasta do 2030. godine mogao bi da bude i veći od BDP u SAD i EU zajedno. Preduzimaju ulogu na međunarodnoj sceni. Mogu da odigraju ulogu u reformiranju međunarodnih institucija i rešavanju važnih problema na svetskom nivou kao: religijski ekstremizam i terorizam, kriminal, trgovina drogom, međunarodne sukobe, uklanjanje razlika i povećanje međusobnog razumevanja.

ZAKLJUČAK

Globalizacija je sa ekonomskog aspekta željen proces, jer kreira zajedničko tržište otvoreno za sve zemlje u svetu. Ona je proces integracije i tehnološkog povezivanja sveta i igra interesa, rizična i konfliktna. U prvi plan izbacuje konkurentnost, koja traži najbolje proizvode, produktivnost, ekonomičnost, organizaciju pri nastupu, kao i marketing znanju.

U tranzicionim ekonomijama tokom 1990. godine za privredni razvoj postojala su velika očekivanja. Očekivalo se bolje odvijanje strukturnih reformi i da će liberalizacija popraviti efikasnost, da otpočne razvoj i bolji životni standard stanovništva. Kod njih je bila sprovedena privatizacija, liberalizacija i decentralizacija i formirana je bila tržišna ekonomija. Mudrom politikom u dobrim institucijama u ovim zemljama je trebao da se ostvaruje razvoj.

Da li nije izgubljena smisao globalizacije koja vodi ka čovekovim mukama i nesrećama? U nerazvijenim zemljama nisu umanjena stradanja, beda i ljudske nesreće. Globalizacija može da ima smisla samo kada tehnološki rast i ekonomski razvoj budu u funkciji dostojanstva i ravnopravnosti svih ljudi u svetu.

Da li će novu globalizaciju u budućnosti da kreiraju zemlje članice BRIKS-a, koje su sa najvećim tržišnim potencijalom u globalnom svetu? Brazil, Rusija, Indija, Kina i Južnoafrička Republika postižu rast svojih ekonomija, od kojih u budućnosti se očekuje da postanu veće sile. Cilj ovih država je ravnopravno da upravljaju u globalnom upravljanju, da insistiraju na izgradnji demokratičnijeg međunarodnog poretka, multilateralnom pristupu u rešavanju problema, podizanju odgovornosti svih učesnika u globalnom svetu, savezništvo i produblivanje saradnje unutar komplimentarnih ekonomija. Insistiraju na ostvarivanju ekonomskih i političkih ciljeva, podizanjem odgovornosti svih učesnika u globalnom svetu.

LITERATURA

- [1] Bilbilovska, Gordana.(2006), Ekonomska statistika, Ekonomski fakultet, Skopje, str.323-330
- [2] Gžegož, Kolodko. (2004), Globalizacijata i perspektivite za razvoj na postsocijalističkite zemji, Magor DOO, Skopje, str. 19-28
- [3] Stefan, A.Schirm. (2007), Globalization State of the art and perspectives, Canada, p. 1-17

- [4] www.orbus.be/aktua/2014
- [5] www.rts.rs
- [6] Wikipedia.org/wiki/BRIC

INNOVATION POTENTIAL: STRUCTURE, ASSESSMENT, OPTIMIZATION

Elizaveta Baranova²⁸⁸

Abstract: *The article presents the results of the research on forming an optimal innovation potential structure for regions that can stimulate innovative activities. The author explores the factors influencing the innovative behavior of firms (strategies, incentives and barriers to innovation) and the scope of various innovation activities. The article proposes a model of an optimal innovation potential structure for regions based on the data of federal subjects of Russian Federation.*

Key words: *innovation potential, innovative activities, region, optimization.*

1. INTRODUCTION

Given the pressure of high competition under present-day economic crises, the role of innovation activities is becoming all the more important for boosting competitiveness at the national, regional, and business levels. In this context, factors hindering or facilitating innovation activities are of key importance.

The Concept of Long-Term Socio-Economic Development of Russia [1] stipulates the transition of Russian economy from the raw materials exporting model to innovative development model. The document substantiates the necessity of the national innovation system formation, economy diversification and the creation of conditions to stimulate people's creative potential. Thereby, of special importance is the identification of opportunities that would enable the promotion of innovation-oriented production and enhance

The research is carried out on the basis of "subject approach" [2], which starts from the innovative behavior and activities at the regional level as a whole. Our study is designed to be representative of regional industries as a whole, so the results can be grossed up and comparisons made between regions.

The research is based on Shumpeter's theory of economic development [3] and proceedings on the role of innovation in economic growth [4], [5], [6].

There is a range of approaches of assessing and stimulating innovations at the regional level [2], [7] and research of the content and effective use of innovation potential [8], [9]. However, the role of innovation potential in the innovative development is still to be explored.

2. THE HYPOTHESIS

One of the reasons for the low level of innovation activities in the region is a lack of adequate innovation potential. Changing the innovation potential structure towards the optimal one will increase innovation activities.

²⁸⁸ Transbaikal State University, Chita, Russia

The **objective** of the research is to propose a model of an optimal innovation potential structure for regions of Russian Federation and on this basis to elaborate recommendations for the regional innovation policy.

Thus formulated, the objective brings forth the following **tasks**:

- 1) to define the structure of innovation potential and to determine the influence of the elements on innovation activities;
- 2) to analyze forms and methods of stimulating innovation activities; to show that changes in the innovation potential structure influence innovation activities;
- 3) to analyze the existing methods of innovation potential assessment at the regional level;
- 4) to assess innovation potential of Trans-Baikal region;
- 5) to analyze the current innovation policy of Trans-Baikal region;
- 6) to propose a model of an optimal innovation potential structure for the regional level;
- 7) to elaborate recommendations for the development of the regional innovation policy taking into account the need for restructuring of innovation potential;
- 8) to propose the ways of optimizing the existing innovation potential.

The research **methods** are theoretical analysis and synthesis, mathematical modeling, graphical methods of presenting data, statistical analysis including correlation analysis and principal component analysis.

The research data have been obtained from Federal and Regional statistical data of subjects of Russian Federation. The data sample pertains to regions with marked inequality of innovative development. The research data included the following secondary data: legislative and normative acts issued by the President, the Government and the State Duma of the Russian Federation regarding innovation policy, legislative acts on science and technology development regulation, normative legal acts issued by the subjects of RF concerning innovation activities regulation; printed sources: publications in periodicals, proceedings of scientific conferences and workshops; published electronic sources: e-journals, data of Federal Service of State Statistics and the territorial branch of the FSSS for the Trans-Baikal region.

Elizaveta Baranova

Education:

Specialist in Economics

Specialist in Regional Studies (North America)

PhD in Economics



Work experience:

06.2002 - 08.2010 – Transbaikal Regional Ministry of Labor

Position – senior expert

Activities and responsibilities: labor market and social development analyses, subsistence wage calculating, elaboration of projects of regional governmental resolutions, preparing answers for citizens' addresses, organizations collective agreements' expertize, coordination and elaboration of regional human resource development programs.

09.2010 – till now

Transbaikal State University

Position: Assistant professor, Faculty of Economics and Management.

Activities and responsibilities: teaching to undergraduate students/graduates; undertaking all administration work as required for teaching and research purposes; undertaking, supervise and promoting research; participating in all administrative and academic activities of the department.

Lectured disciplines: National Economy, Financial Management, Corporate Finance, Financial Statement Analyses

3. MAIN RESEARCH RESULTS

a. Understanding of innovation potential from the standpoint of the resource approach as a combination of human, manufactured, natural, organizational, information and institutional capital allows distinguishing the indicators to measure the innovation potential value.

The most general category showing the economic development possibilities is “economic potential”. Synthesis of different scientific approaches admits to define the following elements of economic potential structure: a) natural potential, b) manufactured potential, c) human potential, d) information potential, e) intellectual potential, f) management potential, g) innovation potential. The first three elements are united by the concept of national wealth and determine the initial capability for production; the other four, the capability for of transformation and development. The place of innovation potential in the structure is different from that of the other elements (fig. 1). Innovation potential determines the emergence of new possibilities available within the initial amount of resources. Thus, its function is to bring out the best alternative of initial resources combination for the goal achievement.

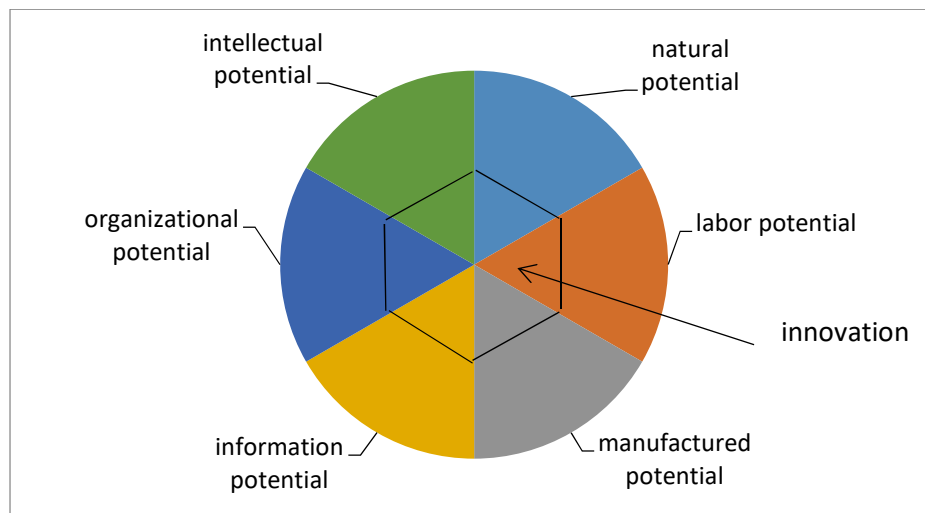


Figure 1: Economic Potential Structure

Creation of an innovation requires labor, natural resources, information, intellect, management, which makes the structure of innovation potential much alike that of economic potential, consisting of the same elements. However, there is a significant difference: innovation potential structure is a complex of capitals, while economic potential is a complex of resources. “To produce means to combine materials and forces within our reach. To produce other things or the same things by a different method means to combine these materials and forces differently. In so far as the “new combination” may in time grow out of the old by continuous adjustment in small steps, there is certainly change, possibly growth, but neither a new phenomenon nor development in our sense... Development in our sense is then defined by the carrying out of new combinations” (Y. Shumpeter, 1934).

There is a direct link between innovation potential and innovation activities: innovation is a transfer of innovation potential towards the creation of new products (processes) to satisfy consumer demand. Through innovation activities, innovation potential implements its function. The first step to ensure high efficiency of innovative activity is to create an adequate innovation potential and then to provide its subsequent purposeful development. Therefore, it seems

necessary to cognize innovation potential as a starting point for further development. In this context, the structure of innovation potential is of key importance: the predominance of transformational or transactional elements affects the system's current operational activities, as well as the prospects of its development.

The analysis of existing methods of innovation potential assessment at regional level has shown that most of them are built on expert interviews. However, application of these methods creates a number of problems associated with the degree of objectivity. First, expert assessments influenced by various factors are quite subjective, resulting in differences of the interpretation of the same economic phenomena and indicators. Second, those assessments usually have a form of regional ratings without elucidation of statistical indicators or other sources of information, which does not allow checking their objectivity.

We have proposed a method of a regional innovative potential assessment, based on regional statistics data. The visual presentation of the results of the assessment can be performed by a "development diamond" model, used by the World Bank in assessing the level of economic development of different countries. In accordance with the proposed structure of innovation potential, the model has been transformed into a hexagon.

The system of indicators having been used as the basis for the each element's value calculation, is represented by a set of indices: human capital index (HCI), manufactured capital index (MCI), natural capital index (NCI), information capital index (ICI), organizational capital index (OCI), institutional capital index (InsCI) (Fig. 2). Each index is the average of its constituent sub-indices.

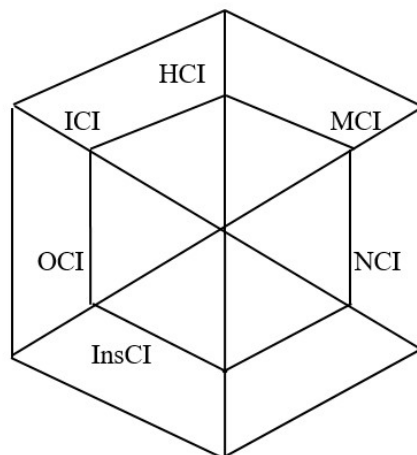


Figure 2: Innovation Potential Assessment Model

To calculate the indices for each of the elements minimum and maximum values had been established. A position value of each index lies in between 0 and 1. To transform each indicator into index we used the following formula:

$$\text{the element index} = \frac{\text{actual value} - \text{minimum value}}{\text{the maximum value} - \text{the minimum value}}$$

Using the proposed method of innovation potential assessment, we assessed that of the Trans-Baikal region. It showed that the region is one of the most important subjects of the Russian

Federation in its nature capital and human capital. Graphical representations of the innovation potential of the Trans-Baikal region and Moscow region are shown in Fig.3.

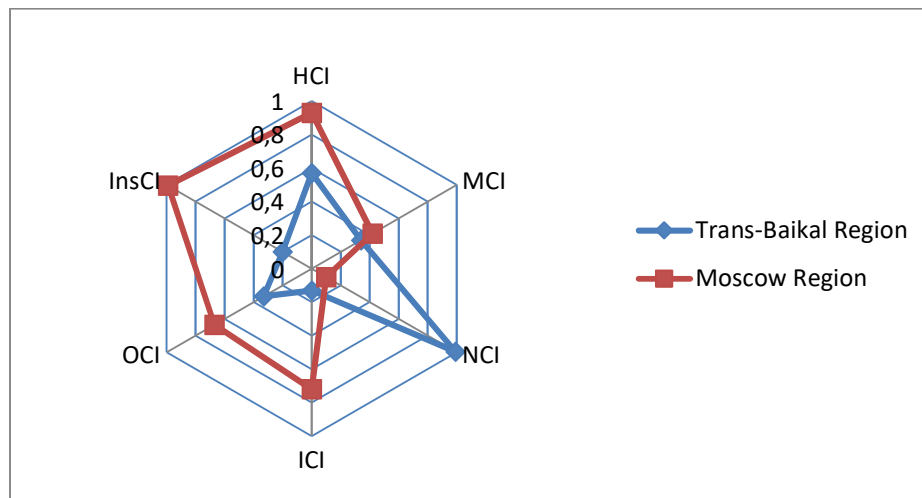


Figure 3: Innovative Potential of Trans-Baikal Region and of Moscow Region

The diagram shows that innovative potential of the Trans-Baikal region in comparison with that of one of the most innovative regions in Russia lacks the value of transactional capital elements: information, organizational and institutional capitals. Natural capital in Trans-Baikal region is one of the largest in the country and is much above the average, manufactured capital corresponds to the average. Much lower than in Moscow but about the average for the country is the value of human capital.

b. There is an interdependence between the results of innovation activities at each stage (appearance of a new product or process, conversion of a new product into a commodity, diffusion of innovation) and the innovation potential components.

As innovation outputs at a regional level we have chosen the following statistical indicators: “the number of pending patent applications” as a result of the first stage of innovation (the appearance of a new product), “the number of granted patents” as a result of the second stage (conversion of a new product into a commodity), “the volume of innovative products and services” as a result of the third stage (commercialization).

To quantify the closeness of the connection between the innovation potential elements and the innovation output indicators and to exclude the cross-correlation between the innovation potential elements, the selective correlation coefficient has been used (Table 1).

Table 1 – Correlation between the Innovation potential Elements and the Innovation Outputs

Innovation potential elements	the volume of innovative products and services	the number of pending patent applications	the number of granted patents
Human capital	0,693	0,838	0,840
Manufactured capital	0,213	0,393	0,391
Nature capital	-0,595	-0,676	-0,679
Information capital	0,219	0,598	0,598
Organizational capital	0,686	0,421	0,423
Institutional capital	0,573	0,477	0,478

The Chaddock scale has been applied for interpreting the resulting correlation ratios:
 $0,1 < r_{xy} < 0,3$ – weak; $0,3 < r_{xy} < 0,5$ – moderate; $0,5 < r_{xy} < 0,7$ – marked; $0,7 < r_{xy} < 0,9$ – strong; $0,9 < r_{xy} < 1$ – very strong.

Calculations have shown high correlation between human capital and all the innovation output indicators; and marked correlation between a) information capital and pending patent applications/granted patents indicators, b) organizational and institutional capitals and the volume of innovative products and services indicator. Thus, the determinant elements for the first and for the second phases of innovation activities are human and information capitals. The most important elements of innovation potential for the third phase are organizational and institutional capitals.

The correlation analysis results go in accordance with the theoretical assumption about the need of enhancing the proportion of the regional transactional capital to stimulate innovation.

c. The model of an optimal innovation potential structure at the regional level can be proposed by identifying the components that have the most impact on the innovative development differences of regions.

To determine the structure of the relationship between the elements of the innovation potential we used Principal Component Analysis (PCA). Principal Component Analysis is also used to remove correlation among independent variables that are to be used in multivariate regression analysis. The problem has been determined as finding an orthogonal transformation to a new coordinate system that satisfies the following conditions:

- the maximum variance of the data set comes to lie on the first axis (the first principal component);
- the variance of the data set on the second axis is maximum as long as it is orthogonal to the first axis (the second principal component).

The eigenvalues and their fraction of the total variance are shown in table 2.

Table 2 – Eigenvalues of Principal Components

	F1	F2	F3	F4	F5	F6	F7	F8
Eigenvalues	4.673	1.015	0.935	0.669	0.333	0.224	0.113	0.038
Variability (%)	58.410	12.691	11.693	8.364	4.158	2.801	1.412	0.470
Cumulative %	58.410	71.101	82.794	91.158	95.316	98.117	99.530	100.000

The first two principal components have been selected for interpretation in accordance with the Kaiser Normalization. The analysis of location points along the first principal component on the component plot shows the distribution of regions between four separate quadrants: on the left are the regions with low innovation activity, on the right – regions with high innovation activity, at the top and at the bottom there are equal numbers of regions with approximately the same total economic and innovation potential (Fig. 4).

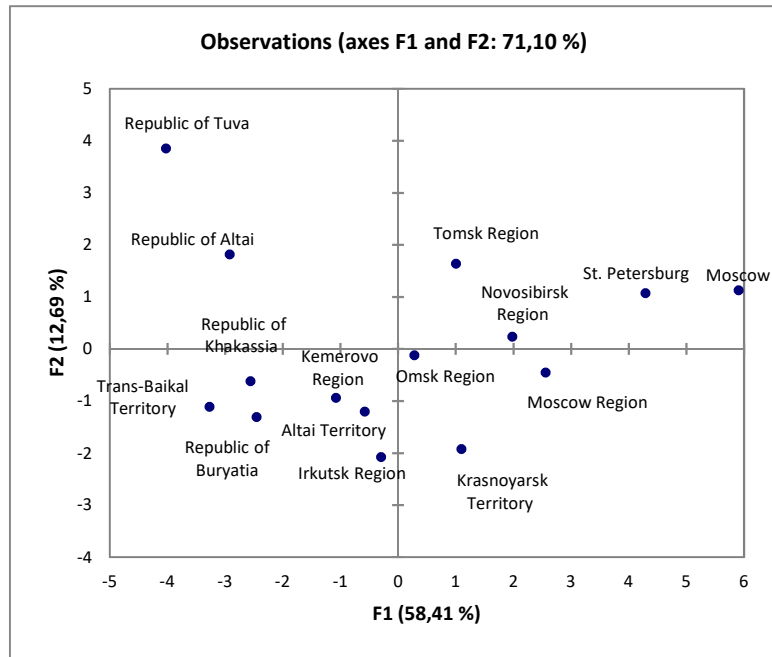


Figure 4: Observations Plot (F1-F2)

This finding suggests the clear meaning of the first principal component F1: it divides regions by the level of innovative development. This factor most strongly affects the spread of variables: in the left part of the chart, regions with low innovative development are located, in the right part - the leading innovative regions.

The loadings of variables provide information about innovation potential elements that load highly on the first component (F1). Those elements are human capital and transactional capital (information capital, institutional capital and organizational capital). Natural capital and manufactured capital load highly on the second component (F2). Thus, the second principal component can be interpreted as a transformational capital component.

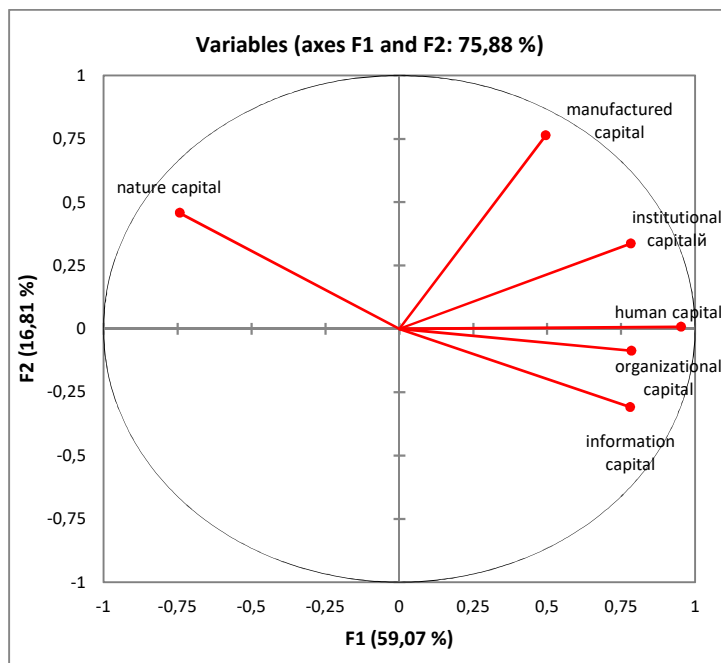


Figure 5: Variables Plot (F1-F2)

The information provided by the PCA concerning innovation potential structure can be interpreted in the following way: regional differences in innovation development in Russia are caused largely by the presence of human capital and elements of transactional capital. Wherein the loadings of information capital, organizational capital and institutional capital on the first component are approximately the same.

We propose a model of a region's innovation potential (IP) as a weighted sum of five capital indices representing the innovation potential structure elements. Considering that the presence of rich natural resources can serve as a competitive advantage in the economic development of a region, we, however, have excluded natural capital from the proposed model, because its correlation with the principal component is negative. To determine the weighting factors of innovation potential elements for the optimal innovation potential structure we can use the loadings of each element on the first principal component data from the PCA:

$$IP = HC + 0,8IC + 0,8OC + 0,8InsC + 0,5MC ,$$

where HC is human capital;

IC – information capital;

OC – organizational capital;

InsC – institutional capital;

MC – manufactured capital.

REFERENCES

- [1] Government order of November 17, 2008 No.1662-p on the approval of the Concept of Long-Term Socio-Economic Development of Russia, part 2.
- [2] Oslo Manual (2010) *Proposed guidelines for collecting and interpreting technological innovation data*, Organisation for Economic Co-operation and Development, pp. 11-12.
- [3] Shumpeter, Y. (1934) *The Theory of Economic Development*, Transactions Publishers, New Brunswick, New Jersey, 1985, pp. 150-173.
- [4] Sombart, W. (1951) *The Jews and Modern Capitalism*, The Free Press, Glencoe, Illinois 1951.
- [5] Drucker, P. (1985) *Innovation and Entrepreneurship: Practice & Principles*, Harper & Row, New York.
- [6] Freeman, C. (1982) *The Economics of Industrial Innovation*, second edition, MIT Press, Cambridge (Mass.).
- [7] Nesterov, A. (2007) *Innovations: Systematic Approach*, Competentnost [Competence] scientific journal, No.6, pp. 39-46 (in Russian).
- [8] V. Grishin, V., Abramov V. *The Role of a Regional Innovation Infrastructure in Economy Modernization*. *Prioriteti Rossii* [Priorities of Russia] scientific journal, No. 11, pp. 2-8 (in Russian).
- [9] Inshakov, O. (2003) *The “Development Core” in the Context of a New Factors of Production Theory*. *Economicheskaya Nauka Sovremennoy Rossii* [Economics of Modern Russia] scientific journal, No. 1, pp. 11-25 (in Russian).

THE DEGREE OF UTILIZATION OF INFORMATION SYSTEMS IN THE ERP SYSTEMS OF CABLE INDUSTRY IN SERBIA

STEPEN ISKORIŠĆENJA INFORMACIONIH SISTEMA U ERP SISTEMIMA KABLOVSKE INDUSTRIJE SRBIJE

Miladin Kalinić²⁸⁹
 Radovan Vladislavljević²⁹⁰
 Časlav Kalinić²⁹¹

Abstract: *The aim of the work is to present a model of quick responses to customer demands for power cables for special purposes. In the cable industry it is important to give as quickly as possible an exact answer to the question related to the design of new cables. The goal of the model is to link all relevant sectors of the company to create a response in real time. This is only possible through the use of information and communication technologies in terms of the design of new products and enterprise resource planning.*

Key words: *cable industries, design of a new product, ERP, ICT, power cables*

Rezime: *Cilj rad je prikaz modela brzog odgovora na upite kupaca energetske kablova posebnih namena. U kablovskoj industriji je važno što brže dati tačan odgovor na upit vezan za dizajn novih kablova. Cilj modela je da se povežu svi relevantni sektori preduzeća kako bi se kreirao odgovor u realnom vremenu. Ovo je moguće jedino kroz upotrebu informaciono komunikacionih tehnologija u domenu dizajna novog proizvoda i planiranja resursa u preduzeću.*

Ključne reči: *dizajn novog proizvoda, energetski kablovi, ERP, ICT, kablovska industrija*

1. Introduction

Countries that are currently going through a major metamorphosis in terms of increasing industrialization and increasing economic output such as India or China have particularly high demand for products of cable industry [1]. In other words, the global market is open to products of cable industry. The level of production of cables is illustrated in the following table.

Table 1. The level of production of cables in Serbia [2]

Material	2010	2011	2012	2013	2014
Cables of all kinds	7625960	8503901	7872435	6240336	6443055

Source: Statistical Yearbook 2015, p: 293

²⁸⁹ Visoka škola strukovnih studija za menadžment i poslovne komunikacije, Sremski Karlovci, Srbija

²⁹⁰ Fakultet za ekonomiju i inženjerski menadžment u Novom Sadu, Srbija

²⁹¹ Prirodno-matematički fakultet, Univerziteta u Novom Sadu, Srbija

We can see that in the last five years the production has increased and decreased. These fluctuations can be explained by a combination of price movements of copper and transition effects. The work will not directly deal with the problems of oscillations product markets cable industry. The focus of work is on systems that support rapid response to requests for products in the cable industry.

High power cables are designed for the needs of specific consumers. Cables are designed depending on the environment in which they are expected to be used. Today we have a lot of material used in the manufacturing of power cables. In other words, we have “a lot of technical input is needed for the manufacturing technology to build a cable”[3] Therefore, it is necessary to make an extra effort in creating a system that is able to support this type of business.

The heart of the cable is a conductor, copper or aluminum is used for conductors. “Materials such as copper or aluminium have large numbers of “free“electrons in their structure; when a voltage is applied, the electrons move more easily“[4]. Because of its conductivity copper has become the standard material for the manufacture of conductors, but due to market fluctuations in the price of copper, aluminum is increasingly being used. The conductive part of the power cable is stranded with large number of thin wire to achieve greater flexibility.

Insulation and protection of cable is in fact the most complex part of the power cable from the point of production. Today we have dozens of materials used as insulators. “Polymeric materials are employed as the insulation, but the nature of the plimer may vary with the voltage class.“ [5] Depending on the class of the cable, insulators are selected.

One of standardized size in the cable industry is the classification of cables under voltage, so we have [5]:

- Low-voltage cables that are designed for voltages up to 2000 volts,
- Medium-voltage cables that are intended for voltages of 2,001 to 46,000 volts and
- High-voltage cables that are designed for voltages from 46,001 to 500,000 volts.

It should be noted that the increase in voltage increases the complexity of the cable. Quality is also of extreme importance. Low-quality cables can cause extensive material and human damage. For this reason it is very important that companies have a well-developed system for resource planning. Companies need to carefully plan the entire production system in the cable industry.

Miladin Kalinić

Rođen 22.06.1951.

godine. U svom bogatom radnom iskustvu

učestvovao je u kreiranju, rukovođenju i realizaciji brojnih projekata u oblasti privrede,

infrastrukture i obrazovanja, na lokalnom, pokrajinskom, nacionalnom i

međunarodnom nivou. Objavio je brojne naučne i stručne radove iz oblasti

menadžmenta, preduzetništva i turizma. Bio je direktor i član rukovodnih timova više

preduzeća, pomoćnik sekretara za privredu i vd direktora Fonda za razvoj AP Vojvodine,

kao i predsednik Opštine Sremski Karlovci. Trenutno radi na Visokoj školi strukovnih

studija za menadžment i poslovne komunikacije u Sremskim Karlovcima kao

direktor i nastavnik, a od januara 2017., godine obavlja i funkciju potpredsednika

Konferencije Akademije strukovnih škola Srbije.



The readiness of the production system is of great importance for the cable industry. “This readiness determines the speed of response of the production enterprise to the received orders and influences the status of the enterprise on the market. There are four strategies for production readiness: Make-to-stock, Make-to-order, Assemble-to-order, Engineer-to-order” [6] All strategies are included in the production system of cable industry.

Resource planning and harmonization of various departments and suppliers is of great importance. “The goal of production planning is to schedule production economically so a company can ship goods to its customers by the promised delivery dates in the most cost-efficient manner.” [7] This is the only way that companies could successfully respond to market challenges. Meeting the needs of consumers leads to repeated orders.

The nature of the cable is such that we have a large number of inputs of different character. In order to create a strong system of quick response to customer inquiries, companies must create a system based on a dynamic schedule of production. “Without proper scheduling and resource allocation, large queues at each processing operation cause an imbalanced production system: some machines are overloaded while some are starved.” [8] Imbalance in production can create problems in the supply chain.

Standardization is becoming one of the most important strategic objectives in the production of cables. “Many global operations are using ERP systems to support their operations in an attempt to provide this standardization.” [9] The standardization of inputs and products enables greater flexibility and greater security for the market placement of the finished products of cable industry.

ERP of the company is a platform that connects a number of different departments. Essentially “...ERP are commercial software packages that enable the integration of transactions-oriented data and business processes throughout an organization.” [10] Each department had its own historical development, some of the jobs in the company can easier adapt computerization and automatization than others. However, the ERP system provides the ability to connect all the apartments into one unit helping create highly integrated supply chain.

2. Research

The aim of the research is to determine the degree of computerization system for planning resource allocation in the Serbian cable industry. Under the cable industry we mean that these companies are able to produce power and the communication cables. In this study, we do not deal with companies that produce equipment for electrical installations as well as with companies that produce semi-ready solutions for the automotive indust. In Serbia, there are three companies which hold over 80 percent of the production of cables and that companies are: Novkabel from Novi Sad, Cable factory in Jagodina from Jagodina, Cable Factory Zajecar from Zajecar.

Radovan Vladislavljević

Rođen 5.11.1978. godine u Novom Sadu. Završio Fakultet za menadžment, gde upisuje poslediplomske studije, a 2012. godine brani doktorat. Autor je preko 50 naučnih radova u oblasti menadžmenta inovacija, upravljana informacionim sistemima i poslovne logistike. Trenutno radi na Fakultetu za ekonomiju i inženjerski menadžment u Novom Sadu



The main research method used for this study is the recording situation in the field. In this way, we can easily identify the flow of materials and information. As an auxiliary method we have used documents analysis. In this way, we followed the form and format of information to be used in the process of ordering, design and manufacture of cables.

During a survey of the situation in the field, we realized that we have following steps in the process of ordering of cables in NOVKABLU:

- Sales receives request from the client for some type of cables.
- Sales consulting production plan.
- Information on the possible order is sent to construction.
- The construction recognizes that it is possible to carry out this order.
- Based on this information, sales are calculating the cost of cable.
- Then, information is sent as a reply to customers.

Časlav Kalinić

Rođen 22.04.1984. u Novom Sadu. Student je doktorskih studija na Prirodno-matematičkom fakultetu, Univerziteta u Novom Sadu, gde je radio kao asistent. Trenutno radi kao saradnik u Kancelariji za lokalni ekonomski razvoj, Opština Sremski Karlovci. Fokus njegovih istraživanja su big data i analitika podataka. Učestovao je u većem broju međunarodnih projekata i autor je velikog broja naučnih radova.



Unfortunately NOVKABEL does not have a possibility of designing new cables, but offers potential customers the opportunity to choose from the existing range of products. This narrows the number of potential customers. Production strategy of NOVKABEL is the production for known buyer.

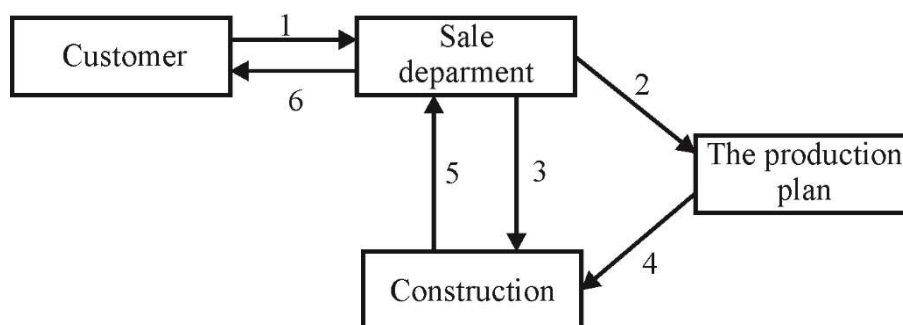


Figure 1: Schematic representation of the process of ordering the cable in NOVKABEL (own source)

We identified following relations:

1. Customer request with type, purpose and amount of the required cable.
2. Consultation with the production plan of the possible production capacity.
3. Information on the possible order.
4. Information on available production capacity.
5. Information on the fulfillment of orders.
6. The answer to customers on the query that contains the precise calculation of the price of the cable

The steps when ordering cables Cable Factory Jagodina are as follows:

- Commercial has received a request from the customer.
- Next, the request is sent to development sector who consults a book of standards.
- If there is a standard, development sector contacts the sector of the production plan, which provides information on the available capacity.
- Commercial creates price calculation cable and reports the customer to accept or reject the proposal.
- If the response by the customer is positive, then commercial releases work orders in production department starting with production.
- If the product is not in the assortment, but there are clear standards then, comercial creates a test work order and releases it into production.
- With the method of sampling, a new cable is testing.
- Then, the production plan department is contacted.
- Then, the customer is informed on the findings of tests, plan production and the conditions under which it will be possible to deliver new cable.
- Based on the customer answers the production could begin.
- If the new cable is not in accordance with the standard then, new "internal" standard is created by which the ordering process still takes place as with other cables.
- The only difference is that sometimes the customer wants to protect themselves from potential damage so that the process involves foreign sertification body (third party who may be out of the country). In this way, the customer protects their interests.

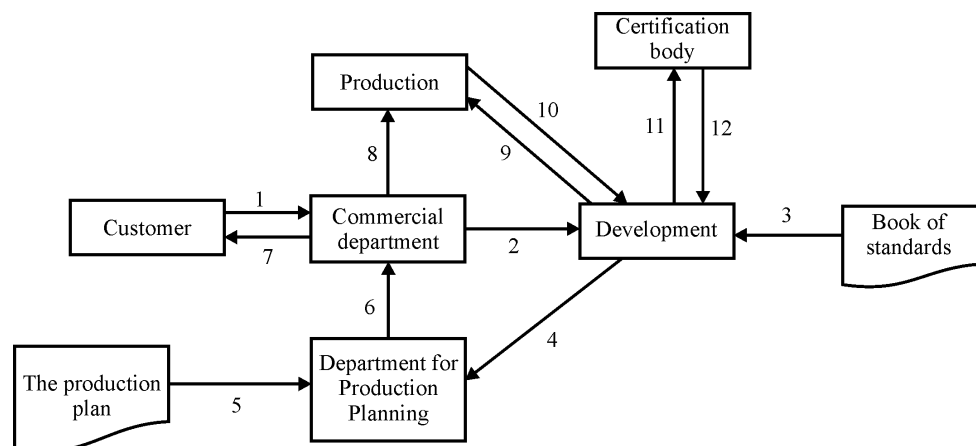


Figure 2: Schematic of the procurement process in the Cable Factory Jagodina (Own source)

We identified following relations:

1. Inquiry.
2. Information on ordered cable.
3. Information on the existing standard.
4. Consultation on the existing production capacity.
5. Information on available capacity.
6. Information on the existing production capacity.
7. Calculation of the cost of cable.
8. Order production.
9. Trial production order.
10. Sample (material flow).
11. The application for testing and developing standards (material flow).

12. Information on the results of testing the cable and processed standard.

These are the following steps when ordering cables Cable Factory Zajecar:

1. The first step is to submit queries about the new cable to sales department.
2. After receiving queries, the commercial department forwards queries to the chief of production, who forwards the technical services on the assessment of the possibilities of production, deadlines, etc.
3. Information about the possibilities of production are sent to the commercial department that creates a calculation in relation to the price of copper on the world market.
4. Commercial department constitutes an offer and sends it to the customer who accepts or rejects the offer.

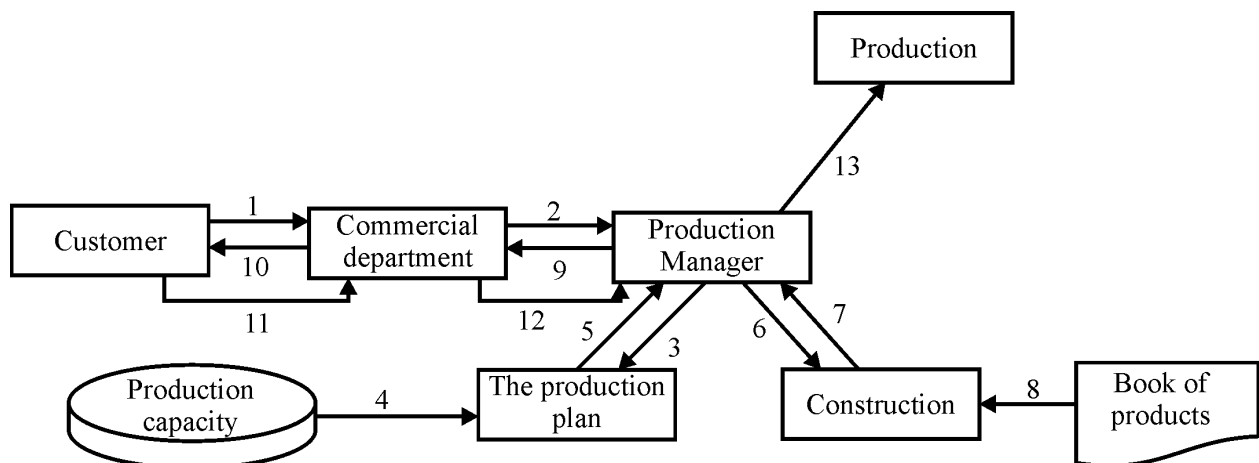


Figure 3: Schematic of the procurement process in the Cable Factory Zajecar (Own source)

We identified following relations:

1. Inquiry.
2. Elements of queries relevant to the production of new cables.
3. A request for information on the available generation capacity.
4. Data from electronic databases related to existing production capacities.
5. Information on the available production capacity.
6. The request for information related to the construction of the cable.
7. Data from the archives related to the existing product range and current standards.
8. Information on the construction of the cable.
9. Complete information on available generation capacity and ability to create new structures with information about the terms of development and production.
10. An offer to a customer with a detailed calculation of cables.
11. Information on the further course of work (acceptance or rejection FKZ).
12. Sending the necessary elements to create a work order.
13. Work Order.

The method analysis of documentation - we have analyzed the historical data related to production and the formation of a new product. We have limited to the documentation that you describe micro business segments analyzed documentation is:

- Request for a new cable.
- Work Order.
- Card for production monitoring.

These documents are used in all of the analyzed companies and are unavoidable as carriers of information on which to run the processes of design and production of a new cable. Unfortunately, all these documents were, or the classic paper form or are part of a closed system departments. This leads to a system in which one prompted enrolled in several places in the information record system companies. Options errors and reputation are large.

As supplements to our study, we have analyzed the sites listed companies. In the modern business website has multiple functions, the first is to provide an access point of contact to potential consumers. This basic function is of marketing character and is very important for the reputation of an organization that has a well-equipped site. Another feature is the integration of the various processes of enterprises. Our analysis can be seen in the following table.

Table 1. Comparative analysis of websites of manufacturers of electric cables

Site attributes	NOVKABEL	Cable Factory Jagodina	Cable Factory Zajecar
Visual appearance	Modern design, but poor additional graphic elements	Outdated design	Modern design with several attractive graphical elements
Informativeness of site	The high degree of informativeness, information is nicely presented and easy to follow	Extremely high	The catalog has almost no useful information
Ease of use	Easy	Relatively difficult	Extremely easy
Insight into the company's operations	Yes, the site offers the possibility of removing the final accounts	Mostly, visitors can see parts of the holding company and that's all	No
Possible help to consumers	No	No	No
Additional features	No	No	Yes, "Newsletter"
Adress	www.novkabel.com	www.fks.co.rs	www.fkz.rs

Source: Own source

3. Discussion of results

Through research, we have found a model by which cable manufacturers in Serbia operate. As much we can see, most of the operations are done by using the "traditional" paper-based documentation. Of the three producers, two producers are able to create new cables, Novkabel lost this ability, with the departure of a large number of engineers and experts, the company is able to produce only the cables that has in its product range.

Cable Factory Zajecar is the only factory that have produced for the warehouse, other manufacturers are working for a known customer. This is an important indicator because it shows the company's ability to market its products and that it is able to withstand market shocks. It should be noted that the Cable Factory Zajecar is the fifth factory in the "Telefonica" Group, this group has a strategy of spillover production from overloaded factories to the factory which have free capacities.

The analysis documentation shows us that all companies are at a high level in terms of monitoring and quality control of products. Unfortunately, most of the documentation is in the "classical" paper format. This is an indicator that companies rarely use software package for connecting different information systems departments.

In the research we did not explicitly stated but all the three companies have adopted the ISO 9000. Thanks to ISO 9000 all three companies have highly developed quality management system for the management. So even if the paper documents the predominant carrier of information in companies, there is clearly defined structure of management and information shering.

In addition to ISO 9000 companies have adopted other quality standards, as well, mainly related to environmental protection and standards for products. There are a number of standards that clearly define the production and functionality of the product.

The analyzed sites are in most cases static with the minimum of dynamic elements. Despite the fact that all organizations are facing industrial customers, the site must be informative enough and provide sufficient information regarding the ordering and / or creating cables.

As cor the conclusion of the websites analysis of companies, we can say that all the three websites are informative enough, but they are problematic in terms of usefulness. Neither of them does offer some additional features such as price calculator of cable build or a Web application that consumers would be able to get more information about available capacity and the like.

Although we started with the visual aspect of the site, but this is not the most important part because they were intended for industrial customers. However, the visual component gives a certain image of the company. Unfortunately, FKJ is the worst on this point. However, the two remaining sites are nothing special and we get the feeling that these were "generic" sites.

Informativeness of website is the next item that we have observed. The FKJ has the most detailed site, and the NOVKABEL website is the next. However, FKZ did not give any particular information. This can be explained by the fact that websites are for industrial customers who do not want to have too much unnecessary data, however, not all industrial customers are familiar with the cables.

Insight into the company's business is the next attribute that we have analyzed, and that can be linked to the transparency of business. NOVKABEL, despite all the problems, offers visitors the opportunity to download and review the final accounts. FCJ provides an overview of all parts of the holding. FKZ does not offer any additional information relating to the business of the company.

Possible assistance to consumers through the website does not exist. In other words, everything is done by faxes, phones or e-mail. There is no possibility that the buyer, for example, gets the information about their order or to obtain some additional information related to the possibilities available to them. All comes down to communication between the two "living" human, without the influence of modern information systems.

4. Conclusion

Based on the data collected, we can determine the level of utilization of computer systems management and enterprise resource planning. In fact, all companies, because of the nature of the product, must adopt a number of standards. This has led to the similar operations of all surveyed companies. There are differences, however, production monitoring and contact with suppliers and customers are very similar.

Adopted standards and production equipments give us high-quality products that are in demand on foreign markets. However, competitive companies can adopt better internal enterprise resource planning and come to a higher level of efficiency. Competitive advantage lies not only in product quality, but in the added value that will be delivered to customers.

There are numerous standards and associations which requires that each cable tested. In this way we get the cables that are safe to use. It should also be noted that through the standardization of cables can be used virtually everywhere in the world. Types of tests depend on the purpose of the cable.

Standards and quality systems can be roughly divided into international and national. Cables as the product is in use for a relatively long so that some countries (especially the Western countries) are already used some form of standardization. The purpose of standardization is primarily to achieve compatibility in the national and international environment.

In other words, the cables as products are high-competitive on the world market. The ability to be launch the products of cable industries to foreign markets is high. However, a quick response to market demands are of very great importance. The effectiveness of ERP system is essential for market success especially at a time when the market have large fluctuations of input. Using modern ERP system can to some extent compensate for fluctuations of copper prices on the world market.

The degree of utilization of computerized systems in the management of ERP is on a low level. Practically there is no computerized transition model that would connect individual sectors. This leads to the fact that companies in the Republic of Serbia from the standpoint of the market have a low level of competitiveness. The quick response is practically non-existent, or rather there is no computerized system of quick response.

5. Literature

- [1] Perker, M., Philip ed. (2005). The 2001 – 2011 World Outlook for Fiver Optic Cable Manufacturing, Icon Group Internationa, pp:
- [2] Republički zavod za statistiku (2015). Statistički godišnjak Republike Srbije – revidirano izdanje, Beograd., pp: 293
- [3] Ganguli, K., S., Kohli, V. (2016). Power Cable Technology, CRC Press, Boca Raton, USA, pp: 2
- [4] Cadick, J. (1999). Cables and Wiring, second edition. Delmar, Cengage Learning, New York, USA, pp: 4
- [5] Thue, A., W. (1999) Electrical Power Cable Engineering, , pp: 64, 131
- [6] Mauergauz, Y. (2016). Advanced Planning and Scheduling in Manufacturing and Supply Chains, Springer, USA, pp: 14
- [7] Monk, E., Wagner, B. (2012). Concepts in Enterprise Resource Planning, Fourth Edition, Course Technology, Cengega Learning, UK, pp: 78

- [8] Caramia, M., Dell’Olmo, P. (2006). *Effective Resource Management in Manufacturing Systems Optimization Algorithms for Production Planning*, Springer, Rome, Italy, pp: 35
- [9] Farren, C. (2008). *Enterprise Resource Planning for Global Economies: Managerial Issues and Challenges*, Information Science Reference, USA, pp: 29
- [10] Shanks, G., Seddon, B., P., Willcocks, P., L. (2003) *Second-Wave Enterprise Resource Planning Systems, Implementing for Effectiveness*. Cambridge University Press, UK, pp: 24
- [11] <http://www.novkabel.com/>, date of access 28.05.2017.
- [12] <http://www.fkz.rs/>, date of access 28.05.2017.
- [13] <http://www.fks.co.rs/>, date of access 28.05.2017.

SPOZNAJNI SUSTAV POSLOVNE INTELIGENCIJE: MIT ILI STVARNOST?

COGNITIVE BUSINESS INTELLIGENCE SYSTEM: MIT OR REALITY?

Vanja Bevanda²⁹²

Sadržaj: Standardni sustavi poslovne inteligencije su upravljački sustavi zasnovani na obradi podataka iz različitih izvora, s ciljem isporuke potrebnih informacija i znanja za specifičnu situaciju odlučivanja. Više im je svrha pristupiti, transformirati i integrirati podatke iz različitih izvora, interpretirati, analizirati i prezentirati poslovne informacije kako bi se stekao uvid u poslovanje "ovdje i sada", nego podržati proces odlučivanja specifičnog donositelja odluka. Njihov je temeljni problem, već gotovo dva desetljeća, ostao isti: kako na jednostavnom i intuitivnom korisničkom sučelju, u konkretnoj situaciji odlučivanja, identificirati i efikasno objediniti analitičke alate za pojedine tipove podataka; sa individualnim znanjem, iskustvom i vještinama donositelja odluka.

Da bi efikasno podržali spoznajne procese pojedinca u polustrukturiranim i slabo strukturiranim problemima odlučivanja, utvrđena je potreba razvoja dinamičnog (inteligentnog) sustava potpore koji će se adaptirati znanju korisnika, svojstvima problema odlučivanja i specifičnom kontekstu. Recentna intenzivna istraživanja u području umjetne inteligencije, rezultirala su razvojem prototipa adaptivnih sustava potpore odlučivanju i spoznajnih (kognitivnih) sustava poslovne inteligencije. Autori analiziraju rezultate tih istraživanja, njihov doprinos rješavanju identificiranog problema potpore, te predlažu hibridizaciju predloženih sustava u nekoliko pravaca.

Ključne riječi: sustav poslovne inteligencije, potpora poslovnom odlučivanju, inteligentni sustav, poslovna analitika, spoznajni sustavi.

Abstract: Standard BI systems are essentially data-driven decision support systems with the goals to access, transform and to integrate data from a variety of different sources, to summarize, interpret and to present business information rather than to support managers' decision-making process. Their basic problem remains the same for the last two decades: how to successfully identify, merge and adapt tools for maximization the efficiency of business analysis of specific data type in particular decision-making situation with the individual knowledge, experience and decision-maker skills in an easy-to-use graphical interface. In order to efficiently support cognitive processes of an individual in semi and ill-structured decision making, the need for a development a dynamic (intelligent) support system that will be adaptive to the knowledge of the user, to specific problem space and the context, has been identified. Recent research in the area of artificial intelligence has resulted with development of a several prototypes of the adaptive decision support system and cognitive systems of business intelligence. Authors analyze the state of the art in the field with an emphasis to contributions to solving the identified problem. As a results, they suggest hybridization of these systems in several directions.

²⁹² Fakultet ekonomije i turizma "Dr. Mijo Mirković", Sveučilište Jurja Dobrile u Puli, Hrvatska

Key words: *Business intelligence system, decision support system, intelligent system, business analytics, cognitive system*

1. UVOD

Može se reći da današnji sustavi poslovne inteligencije (PI) predstavljaju komercijalni rezultat razvoja nekadašnjih izvršnih informacijskih sustava, čija je osnovna svrha prikazati na jednostavnom i prilagodljivom sučelju, potrebne informacije u obliku izvješća za brzo donošenje odluka. Pod pojmom poslovne inteligencije mogu se promatrati arhitekture, alati, baze podataka, analitički alati, aplikacije i metodologije za razvoj sustava. Osnovni im je cilj obezbijediti interaktivan pristup podacima (nekada u realnom vremenu!) iz različitih izvora, njihovu manipulaciju i prikladnu analizu povijesnih i aktualnih podataka. Proces poslovne inteligencije se opisuje kao transformacija podataka u informacije, potom u odluke i akcije.

Standardna arhitektura se sastoji od četiri komponente: skladišta podataka (*data warehouse*) i/ili područnog skladišta (*data mart*) kao izvora strukturiranih podataka; alata za poslovnu analitiku kojim je moguće manipulirati, analizirati i rudariti po podacima; sustava za upravljanje učinkovitošću (*business performance management*) koji su zaduženi za praćenje performansi i pokazatelja uspješnosti i korisničke upravljačke ploče (*dashboard*). Arhitektura će ovisiti o aplikacijama koje mogu biti: isporuka izvješća i alarmiranje (koristeći tablice ravnoteženih rezultata- BSC), analize kocke podataka, ad hoc upiti, statistika i rudarenje po podacima. Njihovim korištenjem menadžeri dobivaju "pravu" informaciju, u "pravo" vrijeme i na "pravo" mjesto putem desktop, mobilnih ili verzija u oblaku. Nekolicina vodećih autora [1], sustave PI, postupno zamjenjuju novim terminom "analitika" ili znanosti o podacima (*data science*). Isti autori razlikuju i tri tipa analitika: izvješća (vizualizacija, periodična i ad hoc analiza trendova), prediktivna analitika (statistička analiza i rudarenje po podacima) i preskriptivna analitika (višekriterijalni modeli odlučivanja i operacijska istraživanja (OR modeli).

Iz navedenog slijedi da su standardni sustavi poslovne inteligencije zasnovani na analizama i prikazu strukturiranih podataka iz različitih izvora o poslovnim partnerima, kupcima, kao i internim poslovnim procesima. Više podataka ne znači nužno više raspoloživih vrijednih informacija za odlučivanje. Naglasak funkcioniranja PI sustava je dohvatom, manipulacijom i vizualizacijom podataka pružiti potporu procesa odlučivanja, a ne objediniti modele znanja s tim podacima.

Njihov je temeljni problem, od nastanka do danas ostao isti: kako na jednostavnom i intuitivnom korisničkom sučelju, u konkretnoj situaciji odlučivanja, efikasno objediniti raspoložive analitičke modele i alate specifične za pojedine tipove podataka, s jedne strane; sa individualnim znanjem, iskustvom i vještinama donositelja odluka, s druge strane.

Recentna istraživanja u području umjetne inteligencije, rezultirala su razvojem adaptivnih sustava potpore odlučivanju i spoznajnih (kognitivnih) sustava poslovne inteligencije. Autor analizira doprinose i rezultate tih istraživanja, kao i mogućnosti uključivanja koncepta "učee analitike" iz područja ozbiljnih igara u rješavanje identificiranog problema. U tom cilju rad je sastavljen od pet cjelina. Nakon uvoda, opisana je interakcija menadžera s BI sustavima pri donošenju odluka i rješavanju poslovnih problema u cilju opisa problema rada. Potom je, u trećem dijelu, dan prikaz rezultata razvoja adaptivnih i kognitivnih sustava poslovne

inteligencije. Četvrti dio se odnosi na prijedloge hibridizacije opisanog modela, nakon čega slijedi zaključak.

2. NOVO RUHO STARIH PROBLEMA

Klein je 2008. godine, objašnjavajući naturalističko odlučivanje, ustvrdio da je do 1989. godine postalo jasno kako ljudi ne donose odluke. Ne generiraju alternative i potom ih uspoređuju prema istim skupovima dimenzija za evaluaciju. Ne utvrđuju vjerojatnosti i ne procjenjuju korisnosti/efekte različitih pravaca akcija, niti ih elaboriraju u stabilima odlučivanja. I kada uspoređuju solucije, rijetko sistematično koriste neku tehniku procjene. "Mozak nije podešen da razmišlja na Bayesov način, ali to ne znači da to nije moguće postići" [2]. Tvrdnja je izrečena u kontekstu opisa situacija brzog odlučivanja koje zahtijevaju brzu reakciju i procjenu trenutačnih okolnosti, karakterističnih za rad djelatnika, na primjer, službi vatrogasne i hitne pomoći. Zahvaljujući razvoju bihevioralne ekonomije, neuroekonomije i ostalih novih disciplina, istraživanja koja pokazuju da se odlučivanje na višim razinama odlučivanja temelji na intuiciji menadžera i samo nekoliko ključnih podataka, su sve glasnija. Uz pretpostavku da su interakcije iskustva, intuicije, i percepcije kompleksno integrirane, te da suvremeni menadžeri nemaju tako ekstremne situacije, autor vjeruje da se njihovo odlučivanje ne temelji isključivo na uporabi Sustava 1, koji je brz, nesvjestan, intuitivan, emotivan i automatski [3]. Tada se može postaviti pitanje što menadžeri čine kada donose odluke u kompleksnom i dinamičnom okruženju suvremenog poslovanja i koliko im standardna rješenja PI pružaju potporu u izvođenju tih aktivnosti?

Donositelji odluka su uvijek bili pod pritiskom brzog odlučivanja, neminovno žrtvujući kvalitetu odluke u korist brzine. Drže da je mnogo činjenica o situaciji odlučivanja manje vrijedno u odnosu na mogućnost stjecanja jasne i konzistentne slike cjeline problema koji trebaju riješiti. Mali broj agregiranih podataka, isporučenih u pravo vrijeme, može im pomoći u unapređivanju kvalitete i brzine odlučivanja. Takve informacije će objediniti sa svojim internim modelima i uvjerenjima kako bi pojednostavnili problemsko područje. Brzo će procijeniti situaciju uspoređujući trenutačne obrise problema sa sličnim scenarijima vlastitog iskustva. Ne koriste većinu dostupnih alata, informacije su nepouzdana, izvori se kontinuelno mijenjaju, ne dijele informacije i često griješe u izboru "pravih" ljudi za savjetovanje [4]. Informacijsko-komunikacijska tehnologija (IKT) im najviše pomaže u selektivnom pristupu informacijama u situacijama upravljanja: budžetom i financijama, odnosima s kupcima, zalihama i proizvodnjom, kvalitetom i odnosima s partnerima, ljudskim resursima i unapređivanju procesa. Najčešće griješe: brzim uranjanjem u okvir od prije riješenih problema, ne istražuju specifičnosti trenutačnog problema; prekomjernim samopouzdanjem u svoje prosudbe, korištenjem prečaca zaključivanja, ne praćenjem povratnih informacija, niti čine revizije svojih odluka [4].

Nove generacije menadžera su naučile samostalno, bez pomoći informatičara, kreirati i izvršavati upite, "svrdlati i rezati" kocke podataka, te znaju kako uključivati podatke u različite statističke i prediktivne modele; što čine dnevno, gotovo rutinski. Davenport [5] je utvrdio da menadžeri obično koriste od 3 do 5 različitih alata za modeliranje i analizu podataka pri donošenju odluka. Koriste podatke iz različitih izvora kao ulaz u statističke, prognostičke i ekonometrijske modele u cilju razumijevanja dimenzija problema. Ujedno, ne evidentiraju svoje aktivnosti, niti svoje greške, ne uče sustavno iz njih, mada postoje i takvi pokušaji uvođenja procedura u velikim organizacijama. Isti autor [5] je utvrdio postojanje "*obijesne amnezije*" u donošenju odluka, gdje nije mapiran proces očuvanja/pohranjivanja niti analize iskustva odlučivanja u specifičnom kontekstu. Situacija se može opisati velikim igralištem, u

kojem su informatičari i znanstvenici ponudili menadžerima veliki broj različitih i specifičnih alata, te ih uputili da se idu igrati, a da se nikada nisu sustavno osigurali uvjeti da to i čine. Linijom manjeg otpora, menadžeri koriste ono što su utvrdili lako dostupnim i jednostavnim za uporabu, na način kako znaju. Svjesni su korisnosti tih alata, ali i da potpora u manipulaciji tvrdim podacima i informacijama nije presudna za njihovu uspješnost. Čak se pokazuje kontraproduktivnim ponuditi veći izbor alata, bez jasnog vodiča kada koristiti jedan (ili kombinacije njih) u odnosu na drugi. Bez takvog vodiča, menadžeri će i dalje nastaviti koristiti onaj koji znaju najbolje, iako nije primjeren za trenutačnu situaciju rizika i neizvjesnosti [6]. U literaturi postoje pokušaji izgradnje takvog modela, vodiča koji uparuje alate odlučivanja s konkretnom situacijom odlučivanja [6]. Vodič je zasnovan na nekoliko elementa: kako dobro donositelj odluka razumije ključne varijable i može predvidjeti moguće izlaze, te koliko je disperzirana važna informacija. Većina menadžera podcjenjuje trenutačnu nesigurnost, organizacijski protokoli ometaju im proces odlučivanja, te ne mogu identificirati situacije kada im je nužno korištenje više alata, odnosno, kada ima smisla odgoditi donošenje odluke dok se bolje ne oblikuju njeni važni aspekti.

Nema sumnje da PI sustavi, u obliku "vizualizacijske automatizirane proteze" nadomještaju ljudske kognitivne nedostatke u manipulaciji velikom količinom kvantitativnih podataka iz različitih izvora u svakodnevnom upravljanju dinamičnom organizacijom. Automatizacijom praćenja i analize poslovnih procesa ostali su jednako nemoćni za potporu procesima strateškog odlučivanja. Courtney i ostali [6] predlažu da u slučajevim strateškog odlučivanja, menadžeri sistematično, transparentno i javno biraju pristup odlučivanja, gdje se njihova prosudba može u svakom trenutku evaluirati od strane suradnika.

"Podložnost pristrasnostima pri ocjenjivanju i pridavanje težine informacijama pokazuje da je žarište pažnje ljudskog uma selektivno, i lako ga je zvesti neprimjerenim povjerenjem u računalni program. I samozadovoljstvo i pristranost imaju tendenciju pogoršanja koje nastupa s poboljšanjem kvalitete i pouzdanosti automatiziranog sustava" [7].

Čini se da ima smisla razvijati ekstenzije postojećih sustava u smislu kreiranja nekog oblika "mindvera (engl. mindware)" koji će pratiti što osoba radi i koristi od alata u pojedinim situacijama, te automatizirati sve ono što se izvodi rutinski. Pri tom povremeno prezentirati alternativne pravce aktivnosti, te ostavljati dovoljno vremena za bavljenje poslovima u kojima su ljudi još uvijek bolji od računala. Raja Parasuraman [8] kada govori o adaptivnoj automatizaciji smatra da "najbolji ekspertni sustavi ljudima prezentiraju alternativna tumačenja, hipoteze ili moguće puteve. Te dodatne i neočekivane informacije pomažu da se neutraliziraju prirodne spoznajne pristrasnosti koje znaju ljudima iskriviti prosudbe, a analitičare i donosioce odluka tako se potiče da problem razmotre iz drugih kutova". Ali da bi mogli nuditi alternativne puteve rješavanja problema donositelju odluke, nužno je poznavanje glavnog subjekta procesa (menadžera) i specifičnog konteksta situacije odlučivanja. U nastavku rada će biti istraženo nude li novi pravci razvoja umjetne inteligencije takve mogućnosti .

3. UMJETNA INTELIGENCIJA NOVOG VALA

Nakon zabluda era "tvrdog" pristupa umjetnoj inteligenciji kada se smatralo da je moguće računalno prikazati opće ljudsko znanje i razmišljanje, potom "mekog" pristupa kada se istraživalo kako čovjek uči i razmišlja u specifičnoj domeni, te naučeno računalno oponaša, danas je intenzivna sasvim drugačija tendencija razvoja umjetne inteligencije i inteligentih sustava. Računalno se ne repliciraju naše znanje, ponašanje i sredstva/strategije u postizanju ciljeva. Ciljevi i ishodi se postižu primjenom metoda računalno/matematičkih pristupa i

njihovih algoritama. Strategije su različite od ljudskih, ishodi i ciljevi koji se žele postići ostaju isti. Brzina kojom računala izvršavaju upute, izračunavaju vjerojatnosti, šalju i primaju podatke, omogućuju im da na eksplicitnom znanju mogu obaviti zadaće koje ljudi obavljaju nakon mnogo godina iskustva rješavanja problema specifične domene i stečenog prešutnog znanja. Računalni programi, primjenom sebi svojstvenih metoda, postižu u nekim slučajevima, bolje rezultate u područjima koje su donedavno bila opisana kao čisto ljudska domena. Područje umjetne inteligencije je *pomjerilo fokus istraživanja sa "kako ljudi razmišljaju i odlučuju" na "što ljudi rade i koje ishode postižu"*. Repliciraju se ciljevi, ali ne i sredstva kojima se oni postižu.

Ovo otvara rasprave oko niza etičkih pitanja automatizacije na koja će znanstvenici i društvo u cjelini, tek trebati odgovoriti, a kojima se ovaj rad nema namjeru baviti. Kao rezultat takvog pravca istraživanja, pojavili su se radovi posvećeni adaptivnim sustavima potpore odlučivanju i spoznajni/kognitivni sustav poslovne inteligencije.

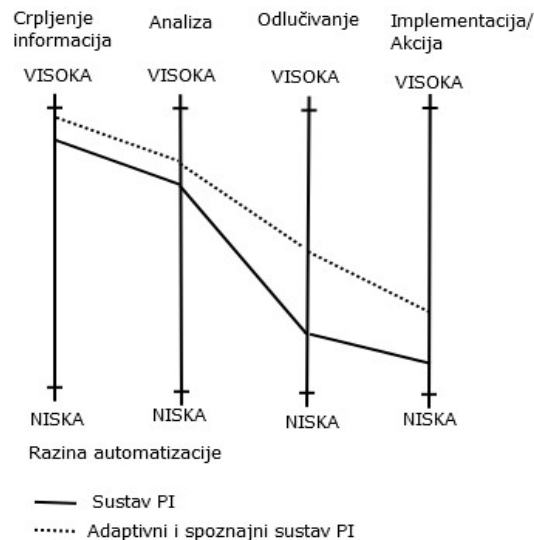
Ono što je važno je prije same automatizacije, a do sada se nije eksplicitno utvrdilo, u ovom slučaju sustava poslovne inteligencije, razmotriti što i u kojoj mjeri se nešto želi automatizirati [9]. Parasuraman ističe da automatizacija ne zamjenjuje samo ljudsku aktivnost, već je i mijenja, i to na načine koji nisu anticipirani od strane dizajnera. Prihvaćena je definicija automatizacije istog autora koji drži da je riječ o uređaju ili sustavu koji (djelomično ili potpuno) izvršava funkcije koje je nekada izvršavao čovjek. Prihvaćen je poznati model sa četiri razine/stupnja automatizacije za različite funkcije sustava: crpljenje informacija, analizu informacija, odluku i selekciju akcije, te implementaciju akcije. Model je iskorišten za analizu razine automatizacije postojećih sustava poslovne inteligencije i mogućih pravaca razvoja. Crpljenje i analiza informacija često se naziva informacijska automatizacija. Svaka od navedenih funkcija može biti automatizirana do različitog stupnja, od niske razine do visoke razine automatizacije. (Slika 1.)

Crpljenje informacija se procjenjuje visoko automatiziranom funkcijom ukoliko se nad sirovim podacima primjenjuju tehnike filtriranja (izgradnja (područnih) skladišta podataka), s određenim kriterijima, sintetiziranja (kocke podataka), te su značajne informacije istaknute kako bi zadobile pažnju operatera (u ovom slučaju menadžera na upravljačkoj ploči).

Ukoliko je automatizacija funkcije informacijske analize visoka, tada su računalno podržane spoznajne funkcije radnom memorijom i procesima zaključivanja, te izvršeni procesi integracije više ulaznih varijabli u jednu vrijednost. Kompleksnije forme analize uključuju "informacijske menadžere" koji snabdijevaju korisnike kontekstualno ovisnim prikazima i izvješćima podataka. Iz navedenog se može zaključiti da su postojeći sustavi poslovne inteligencije visoko informacijski automatizirani (Slika 1.)

Na trećem stupnju automatizacije, odlučivanja i akcije, automatizirane su aktivnosti odabira alternative. Primjer su ekspertni sustavi koji preporučuju odluku ukoliko su pravila zadovoljena. Mogući je čitav spektar razina automatizacije na ovom stupnju, od sustava preporuka aktivnosti do onih koji preporučuju i izvode odabranu akciju.

Četvrti stupanj automatizacije, podrazumijeva izvršenje i praćenje odabrane akcije /aktivnosti od strane računalnog sustava. Viši stupanj uključuje postojanje inteligentnog agenta koji prati interakciju korisnika sa sustavom i izvodi neke dijelove zadatka na kontekstualno prigodni način.



Slika 1: Procjena razina automatizacije sustava poslovne inteligencije
(izvor: modificirano prema [9])

Jasno je da postojeći sustavi poslovne inteligencije nisu dosegli treći i četvrti stupanj automatizacije, te su sve značajniji pokušaji razvoja u tom pravcu.

Smatra se da odluke o stupnjevima automatizacije prilikom dizajna jednog sustava ne trebaju biti fiksno utvrđene, te mogu varirati u pojedinim situacijama. Tako je moguće postići visoku automatiziranost odlučivanja i izvođenja za programibilne odluke i dobro strukturane probleme odlučivanja, te nisku razinu za rješavanje problema strateškog odlučivanja.

Pretpostavka je da se želi ići u pravcu automatizacije trećeg i četvrtog stupnja sustava poslovne inteligencije. Naročito u rutinskim poslovima i odlukama, te dodavanjem računalnih osobnih pomoćnika koji će imati savjetodavnu ulogu o uporabi predloženih alata. Na slici 1. je isprekidanom linijom, prikazano željeno stanje.

Automatizacija koja je ovisna o kontekstu je poznata kao adaptivna automatizacija. U nastavku će biti opisana dva različita konceptualna sustava za koje autori smatraju da se povećava stupanj automatizacije analize i odlučivanja u različitom kontekstu.

3.1. ADAPTIVNI SUSTAV POTPORE ODLUČIVANJU (ADSS)

Krajem prošlog milenijuma, zabilježen je veliki intenzitet istraživanja aktivnih i adaptivnih sustava potpore. Tadašnja istraživanja su bila fragmentirana i orijentirana tehnološkim rješenjima [10], a vidjeti će se da su takvim ostala do danas. Riječ je o pokušajima izrade klasičnog sustava za potporu odlučivanju (DSS) (zasnovanog na modelima odlučivanja) koji bi imao svojstva aktivnog učesća u procesu odlučivanja, vođenja u procesu odlučivanja i adaptivno sučelje. Sustavi su zamišljeni da prate aktivnosti korisnika, zaključuju o njegovoj izvedbi, te upozoravaju ili kritiziraju odabrane pravce aktivnosti.

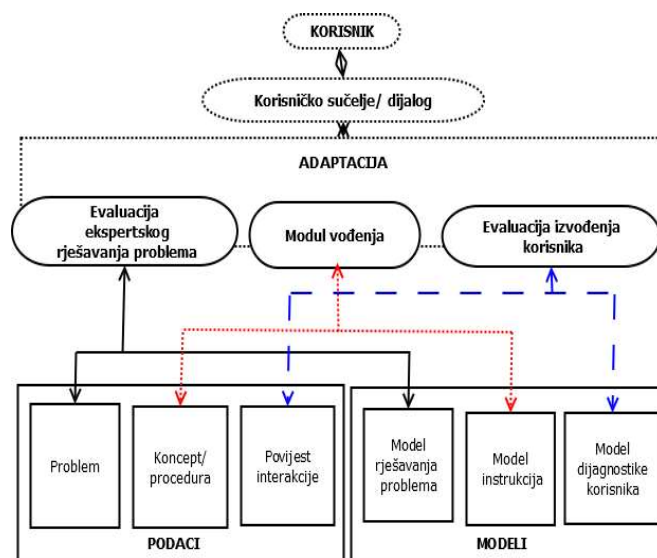
Adaptivni sustav potpore odlučivanju je definiran kao sustav koji pruža potporu ljudskom rasuđivanju, prilagođavajući svoje funkcioniranje kognitivnim potrebama korisnika, karakteristikama zadatka i kontekstu odluke. Načini adaptacije takvih sustava su se postizali na različite načine. Zajedničko za njihovo funkcioniranje je prikazati aktualni slučaj i menadžerov mentalni model, porediti ga s ekspertskim znanjem, te na temelju integracije ova tri modela,

kreirati i upravljati budućim scenarijem. Razlikuju se u svojstvima modela koje koriste, odnosno u tehnološkim ograničenjima odabranih rješenja u prikazu i manipulaciji znanjem.

Adaptacija se željela postići uparivanjem identificiranih karakteristika i potreba korisnika s dinamičnom potporom koju sustav nudi. Rezultati praćenja povijesti korisnikove interakcije i njegove uspješnosti rješavanja zadataka s jedne strane, se uparuje s odabirom adekvatnog modela odlučivanja, s druge strane. Adaptivnost je postignuta manipulacijom znanja specifičnog korisnika, problemske domene, ekspertskog modela procesa odlučivanja i izgrađenim strategijama intervencije. Nakon svake interakcije, sustav dinamički mijenja razinu i sučelje ponuđene potpore. Tako je zamišljeno, ali i realizirano normativnim pristupom odlučivanju u dosta "sirovom" obliku interakcije.

Arhitektura sustava se sastoji od tri podsustava: dijagnostike korisnika, rješavanja problema i komponente vodiča/instrukcija. Dijagnostika korisnika objedinjuje prikaz što korisnik zna i kakva je njegova prehodna interakcija sa sustavom. Podsustav rješavanja problema sadrži teorijske, deskriptivne modele odlučivanja, modificirane znanjem ekspertskih korisnika, dok instrukcijski podsustav pohranjuje i manipulira znanjem kako intervenirati u proces odlučivanja na temelju identificiranih razlika izvođača i ekspertskog modela. Svaki od podsustava ima tri komponente: podatke, model i adaptaciju. Adaptacijskom komponentom se poredi pohranjena evaluacija problema od strane eksperta sa specifičnim korisničkim ponašanjem, te se na temelju razlike, aktivira procedura vođenja i savjetovanja. Arhitektura sustava je prikazana slikom 2.

Prototip sustava je testiran na stotinu i trideset pet korisnika [10]. Utvrđeno je značajno poboljšanje odlučivanja, učenja i korisničkog zadovoljstva, kao što je imalo za rezultat i povećano vrijeme potrebno za odlučivanje srazmjerno povećanju kvalitete odluka. Autori su savjetovali primjenu sustava u strateškom menadžmentu, planiranju, kao i upravljanju u kriznim situacijama, međutim nema zabilješki o daljnjoj implementaciji niti razvoju predloženog prototipa. Problemi s kojima su se dizajneri vjerojatno susreli, a o kojima nisu izvijestili, su se odnosili na potporu nestrukturiranih i slabo strukturiranih situacija odlučivanja, uključivanje mekih informacija u model, crpljenje ekspertnog znanja, kompleksnosti ažuriranja i nadogradnje modela.



Slika 2. Arhitektura adaptivnog DSS (izvor: modificirano prema [10])

Prikaz jednog od mogućih koncepata adaptivnog DSS-a je učinjen sa svrhom opisa pristupa problemu automatizacije odlučivanja karakterističnom za "meki" pristup umjetnoj inteligenciji

prošlog stoljeća. Pobrojani problemi su tipični za inženjerstvo znanja, odnosno nemogućnost iskazivanja prešutnog znanja eksperta i korisnika u specifičnom kontekstu. Uvođenje indukcijskog strojnog učenja na slučajevima opisanih ekspertskim znanjem, korisničkim interakcijama, modelom opisa situacije, izgradnjom ontologija za opis konteksta odluka, te povezivanje sa suvremenim sustavom PI, danas bi se značajno unaprijedio tada predloženi sustav.

Prof. dr. sc. Vanja Bevanda

Vanja Bevanda is Full Professor in the Faculty of Economics and Tourism and in the Studies of Informatics at University of Pula. Her main fields of research interests are knowledge management systems, artificial intelligence and decision support systems.



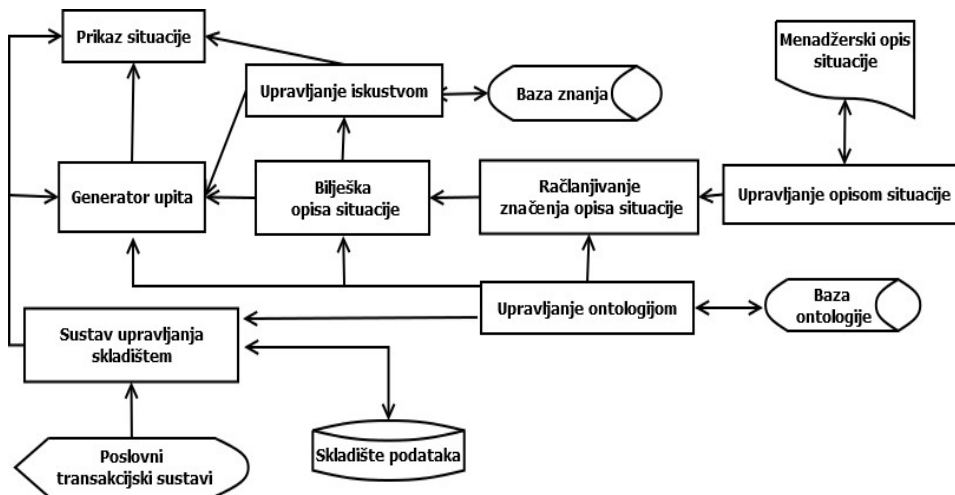
Barr i Tessler [11] su držali da su ekspertni sustavi napustili laboratorij deset godina prerano, te da računalna tehnologija nije bila spremna za njih. Može se reći da su pogriješili u nekoliko decenija, te da se danas mogu prepoznati uvjeti za njihov razvoj, naročito strateškim prihvatanjem i intenzivnim razvojem tehnologija umjetne inteligencije od strane značajnih tehnoloških i poslovnih kompanija. Stoga, možda ne bi bilo štetno preporučiti istraživanje nekih ideja tadašnjih sustava znanja, u svjetlu mogućnosti njihove realizacije novim tehnologijama.

3.2. SPOZNAJNI SUSTAV POSLOVNE INTELIGENCIJE

Računalnim sustavima moguće je činiti stvari koje su do sada bile rezervirane isključivo za ljude. Takvo je automatiziranje zadataka koje zahtijevaju vještine percepcije određenih situacija (primjer je prepoznavanje rukopisa ili lica) i onih koji zahtijevaju spoznajne vještine kao što su planiranje, učenje i zaključivanje na temelju parcijalnih i neizvjesnih informacija. Područje pripada najnovijem valu umjetne inteligencije, a sustavi koji izvršavaju zadatke, nekada isključivo rezervirane za čovjeka, nazivaju se kognitivnim/spoznajnim tehnologijama. Primjeri uključuju računalnu viziju, strojno učenje, obradu prirodnih jezika, prepoznavanje govora i robotiku.

Istraživanja provedena na vodećim poslovnim organizacijama različitih sektora [12] pokazuju da aplikacije spoznajnih tehnologija pripadaju nekoj od tri kategorije. Prvom kategorijom se unapređuju proizvodi ili usluge dodatnim vrijednostima krajnjem kupcu, drugom se koriste spoznajne tehnologije za mapiranje procesa i poboljšanje operativnog izvođenja aktivnosti i treća kategorija su analitičke aplikacije kojima se stječe uvid u nove trendove u podacima kojima je moguće unaprijediti funkcioniranje organizacije. Komercijalizacije navedenih tehnologija ukazuju na intenzivni razvoj platformi i aplikacija u trećoj kategoriji. U znanstvenoj literaturi su rijetki potpuni prikazi primjera takve arhitekture, a jedan od takvih će biti opisan u nastavku [13].

Prototip je poznat pod nazivom FACET, te za potrebe ovog rada nije potrebno ulaziti u programske detalje realizacije. Arhitektura je prikazana slikom 3. Proces funkcioniranja započinje korisničkim unosom opisa situacije uporabom engleskog jezika. Tekst opisa se raščlanjuje i analizira u semantičkom i sintaktičkom smislu, te se od pronađenih ključnih riječi i njihovog značenja, prema domenskom ontološkom znanju, kreira upit sustavu za upravljanje skladištem podataka kako bi se pronašle tražene informacije. Rezultati upita se prezentiraju menadžeru u skladu s njegovim pohranjenim znanjem o manipulaciji sličnim podacima iz baze znanja.



Slika 3: Arhitektura FACET spoznajnog sustava PI
(izvor: modificirano prema [13])

Sustav kao platformu koristi skladište podataka i funkcionalnosti ekstrakiranja podataka iz operacijskih baza podataka, upravljanja meta podacima i analitike. Temeljna razlikovne komponente su ontologija i baza znanja korisnika, odnosno njihovi upravljački sustavi. Za uspješno funkcioniranje, nužno je sudjelovanje korisnika u opisu, uređivanju i povezivanju sličnosti između definiranih klasa objekata ontologije i baze znanja. Ovo znači da je jednostavnost sučelja za unos i ažuriranje znanja izuzetno važno za osiguranje kooperacije menadžera u procesu razvoja (inženjerstvu znanja), a uvodi potrebu razvoja aplikacija strojnog učenja nad ontologijama različitih situacija.

U prikazanom sustavu su podržani mentalni modeli menadžera eksplicitnim prikazima opisa situacije, te mu time olakšavaju pronalaženje važnih informacija. Prikaz informacija je vođen osobnim modelom korisnika, te autori sustava tvrde da je informacijsko procesiranje vođeno kognicijom/spoznajom i znanjem donositelja odluke.

4. KAMO SE ZAPRAVO ŽELI STIĆI?

" Za neko se razdoblje može reći da je završilo kada se iscrpe njegove osnovne iluzije"

Arthur Miller

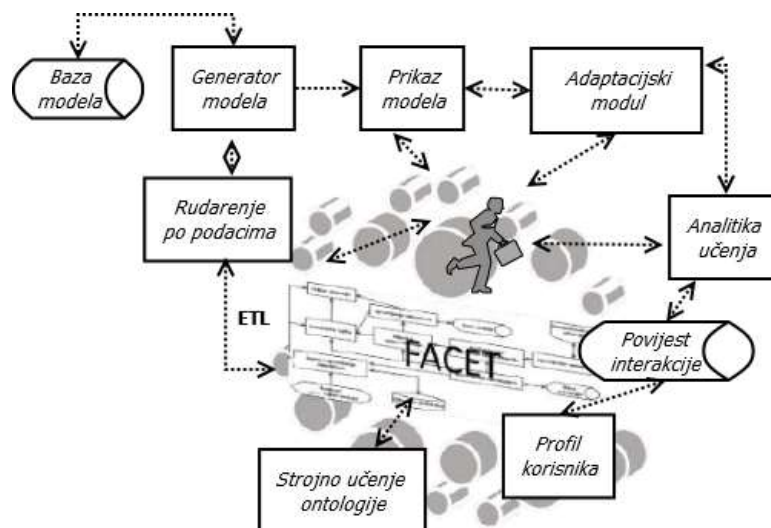
Jesmo li iscrpili osnovne iluzije sustava potpore menadžerskom odlučivanju? Autor je pokušao prikazom dva sustava, jednog "starog kova" i predstavnika "novog vala", poduprijeti negativan odgovor na ovo pitanje i pokazati da napredak tehnologije garantira održavanje iluzije. Vjerujemo da je poslove menadžera moguće automatizirati u slučaju dobro strukturiranih problema odlučivanja/programibilnih odluka, a da ga u svim drugim situacijama nastojimo računalno podržati i olakšati njegov rad. Još uvijek se objedinjavaju svojstva u kojima su ljudi superiorni, s mogućnostima obrade velikih količina podataka u kojima su strojevi bolji. Sposobnosti tehnologija su se povećale, te je primjenom novih metoda, moguće obraditi velike količine podataka i automatizirati neke aktivnosti. U procesu odlučivanja, podržavaju se rutinske aktivnosti koje oduzimaju vrijeme i zahtijevaju specifična informatička znanja strukturiranja baze podataka i skladištenja. Stječe se dojam da je novim sustavom otvoren nov komunikacijski kanal za lakšu komunikaciju čovjeka i stroja u pretraživanju značenja podataka

po njihovim statičnim strukturama, utvrđenim zahtjevima dimenzijskog modeliranja podataka. Da li je to dovoljno i želimo li više?

Povijest istraživanja potpore odlučivanju nas je naučila da mnoga dobra rješenja ostanu parcijalna, te se zbog komercijalnih razloga tako i razvijaju. Prikazani spoznajni sustavi PI se doimaju takvim pokušajem, koji je daleko od faze zrelosti, standardizacije i pune primjene, te zahtijevaju kompleksniji pristup razvoju. Kako svaki put započinje prvim korakom, prema mišljenju autora, moguć je daljnji razvoj u nekoliko pravaca uključivanjem:

- modula za automatsko obavljanje ekstrakcije, transformacije i punjenja podataka (ETL) nad bazama ili skladištima podataka za potrebe strojnog učenja;
- strojnog učenja ontologija;
- adaptacijskih modela statističke analize i predviđanja, koji bi bili predloženi korisniku na temelju dobivenih prikaza situacije;
- adaptacijskih modela znanja korisnika i učenja iz njih;
- praćenja interakcija korisnika i sustava, te prilagođavanje oblika komunikacije prema profilu korisnika, pohranjenom znanju, problemu i raspoloživim podacima.

Prikaz mogućeg razvoja dan je na slici 4, gdje je konceptualna arhitektura razmatranog FACET-a proširena komponentama koje omogućuju manipulaciju modelima odlučivanja, profilima korisnika, strojnim učenjem ponašanja korisnika, ali i nad ontologijom sustava, te automatsko izvođenje pripreme podataka za rudarenje po podacima (ETL).



Slika 4: Pravci razvoja spoznajnog sustava PI

Realizacijom tih komponenti sljedeći scenarij interakcije bi bio moguć:

"Da li bi današnji menadžer poželio da unese svoj zahtjev, na primjer, za prikazom vrijednih kupaca nekog proizvoda u proteklom tjednu na području određene lokacije, koristeći prirodni jezik, upravo na način kako je sada, u ovoj rečenici, napisano? Da to može učiniti s bilo kojeg uređaja i u pokretu? Pri izvršavanju upita da dobije prijedloge analiza i predviđanja koje može učiniti, usporediti rezultate analiza; ili eventualno da bez posebne pripreme podataka, rudariti svojstva slične skupine kupaca druge regije na temelju dobivenih podataka? A da su sve ponuđene aplikacije/prikazi dovoljno jednostavni, odnosno prilagođeni korisničkom znanju analitičkih alata, dopunjeni eventualnim uputama, sukladno profilu i prethodnim interakcijama sa sustavom?" Uz pretpostavku potvrdnog odgovora na prethodna pitanja, čini se izglednim da

ćemo, s intenzitetom razvoja spoznajnih tehnologija, na postojećoj infrastrukturi sustava poslovne inteligencije, skoro vidjeti slična proširenja.

5. ZAKLJUČAK

Arhitekture sustava PI imaju karakteristike zrele, standardne infrastrukture poslovnih informacijskih sustava i njihovih aplikacija. "Pokorene" i objedinjene su velike količine podataka iz različitih izvora u cilju kreiranja trenutačnog uvida u poslovanje organizacije. Time je zabilježen značajan iskorak u potpori standardnih upravljačkih poslova.

Inteligentni sustavi su postojali i prije pojave pojma spoznajnih tehnologija, te imali mogućnost računalne vizije, strojnog učenja, prepoznavanja uzoraka i govora. Odavno je moguće kroz sučelje sustava znanja, dohvatiti podatke, rudariti po njima i uključivati pravila u bazu znanja. Za sada je dodan automatizam adaptacije prirodnog govora kreiranju upita nad skladištem podataka, kao i marketinški magičar koji je smislio zvučni termin novoj generaciji aplikacija umjetne inteligencije.

Za razloge prisutnog ushita spoznajnom tehnologijom navode se efekti [12]: brže akcije i odlučivanja (u slučajevima planiranja i raspoređivanja, automatskih detekcija prijevara), kvalitetnije odluke, efikasnost interakcije opreme i specijalista, smanjenje troškova i obujma rutinskih poslova, inovacije proizvoda i usluga i slično.

Prikazana rješenja spoznajnog sustava PI su ostala na razini informacijske automatizacije, bez pomaka ka stupnju automatiziranja odlučivanja. Ipak bismo željeli korak dalje, ka pružanju alternativa izbora alaza za analize kojima će menadžer moći sagledavati problem iz različitih perspektiva.

Davenport [14] upozorava na presudan problem razvoja kognitivnog sustava PI, u nedostatnom broju "ljubičastih" ljudi, onih koji imaju splet poslovno-tehnoloških znanja i vještina. Poslovni ljudi znaju koje podatke trebaju i znaju definirati zahtjeve, ali nemaju vještine dizajna arhitekture podataka koja će im to pružiti. Tehnolozi obično ne razumiju poslovne zahtjeve, ali znaju modelirati podatke. Kao da tehnolozi pričaju "plavo", a poslovnjaci "crveno"; a u slučaju spoznajnih tehnologija su potrebni ljudi koji govore "ljubičasto". Bez njihovog aktivnog sudjelovanja predloženi prototipovi sustava će, vrlo vjerojatno kao i u prošlosti, ostati na konceptualnoj razini prijedloga rješenja.

LITERATURA

- [1] Sharda, R., Delen, D.; Turban, E. (2014) *Business Intelligence and Analytics Systems for Decision Support*, Tenth edition, Pearson, pp. 49-50.
- [2] Klein, G. (2008) *Naturalistic decision making*, Hum Factors. 2008 Jun; 50(3):456-460.
- [3] Kahneman, D. (2014) *Misliti brzi i sporo*, Mozaik knjiga, Zagreb
- [4] Turban, E., Volonino, L.; Wood, G.R. (2015) *Information Technology for Management: Digital Strategies for Insight, Action, and Sustainable Performance*, 10th Edition, Wiley;
- [5] Hopkins, M. S. (2010) *Are You Ready To Reengineer Your Decision Making?*, MIT Sloan Management Review, Summer. Copyright Massachusetts Institute of Technology.
- [6] Courtney, H. i ostali (2013) *Deciding How to Decide*, Harvard Business Review, 91.
- [7] Parasuraman, R, Manzey, D.H (2010) *Complacency and bias in human use of automation: An attentional integration*, Human Factors: The Journal of the Human Factors and Ergonomics Society, 52, br. 3. sage Publications, str. 381-410.

- [8] Carr, N. (2016) *Stakleni kavez: Kako računala mijenjaju nas*, Naklada Jesenski i Turk, Zagreb, pp. 187., pp. 94.
- [9] Parasuraman, R., Sheridan, B. T. (2000) *A Model for Types and Levels of Human Interaction with Automation*, IEEE Transactions on Systems, man, and Cybernetics- Part A: Systems and Humans, Vol. 30., No. 3, May
- [10] Fazlollahi, B. i ostali (1997), *Adaptive Decision Support Systems*, Journal Decision Support Systems archive, Volume 20, Issue 4, Aug. 1997 , Pages 297 – 315, Elsevier Science
- [11] Barr, A., Tessler, S. (1995) *Expert Systems: A Technology Before Its Time*, 1995, Aldo Ventures, Inc, raspoloživo na: <http://www-ksl.stanford.edu/people/eaf/cs226/AIExpert95.pdf>, pristupljeno: 29.05. 2016.
- [12] Schatsky, D. i ostali, (2015) Cognitive Technologies: The Real opportunities for business, Deloitte Review, Issue 16, raspoloživo na: <https://dupress.deloitte.com/dup-us-en/deloitte-review/issue-16/cognitive-technologies-business-applications.html>, pristupljeno: 29.05. 2017.
- [13] Niua, L. i ostali, (2013) *FACETS: A cognitive business intelligence system*, Information Systems, Volume 38, Issue 6, September 2013, Pages 835–862, raspoloživo na: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S030643791300029X>, pristupljeno: 29.05. 2017.
- [14] Davenport, T. (2015), *Purple people: The heart of cognitive systems engineering: The past, present, and future of cognitive technology's power users*, dostupno na: <https://dupress.deloitte.com/dup-us-en/focus/cognitive-technologies/artificial-intelligence-purple-people.html>, pristupljeno: 1.03. 2017.

INTEGRACIJA SAVREMENIH TEHNOLOGIJA U NASTAVNOJ PRAKSI NA PRIMERU UPOZNAVANJA UČENIKA SA OSNOVNIM STATISTIČKIM POJMOVIMA

INTEGRATION OF MODERN TECHNOLOGY IN TEACHING PRACTICE IN THE EVENT INTRODUCING STUDENTS TO BASIC STATISTICAL CONCEPTS

Miroslava Mihajlov Carević²⁹³

Lazar Kopanja²⁹⁴

Nebojša Denić²⁹⁵

Sadržaj: Ovaj rad se bavi upoznavanjem učenika osmog razreda sa osnovnim statističkim pojmovima. Eksperimentalna grupa učenika je predviđene nastavne jedinice realizovala putem računara, GeoGebre i Microsoft Office Excela dok je kontrolna grupa radila bez računara, primenom table i slikovnih prikaza. U eksperimentalnoj grupi učenici su grupisani u tročlane saradničke grupe dok su u kontrolnoj radili samostalno. Po završetku rada izvršeno je testiranje učenika. Rezultati u eksperimentalnoj grupi su bili znatno bolji. Pokazano je da saradničko učenje uz računarsku i programsku podršku daje bolje rezultate.

Ključne reči: Računarska podrška, GeoGebra, Microsoft Office Excel, saradničko učenje.

Abstract: This paper focuses on introducing eighth grade students with basic statistical concepts. The experimental group of students is planned teaching unit implemented with a computer, GeoGebra and Microsoft Office Excel while the control group was working without a computer, using the table and illustrations. In the experimental group students were grouped into tripartite collaborative group while in the control worked independently. Upon completion of the work was carried out testing of students. The results of the experimental group were significantly better. It is shown that collaborative learning with computer and software gives better results.

Key words: Computer support, GeoGebra, Microsoft Office Excel, collaborative learning.

1. UVOD

Pоследnjih godina u našoj zemlji je primetna rastuća zainteresovanost učenika i studenata za školovanje na smerovima za preduzetnike, menadžere, ekonomiste. Statistika kao jedna od bitnih disciplina za uspešno analiziranje postojećeg stanja neophodna je i za uspešno planiranje narednih koraka u svakom poslovanju. Zbog toga je Statistika kao nastavni predmet neophodna u mnogobrojnim nastavnim sadržajima srednjih škola i fakulteta (Garfield & Change^[1], 2000; Tatto & Senk^[2], 2011). Ona je dobila svoje mesto i u nastavi matematike u osmom razredu osnovne škole (Milinković^[3], 2006; Milun, Kožul Blaževski & Mardešić^[4], 2016). U Zbirci zadataka iz matematike za završni ispit u osnovnom obrazovanju nalazi se veći

²⁹³ Fakultet za matematiku i računarske nauke, Alfa BK Univerzitet, Palmira Toljatija 3, Novi Beograd, Srbija

²⁹⁴ Fakultet za matematiku i računarske nauke, Alfa BK Univerzitet, Palmira Toljatija 3, Novi Beograd, Srbija

²⁹⁵ Fakultet za matematiku i računarske nauke, Alfa BK Univerzitet, Palmira Toljatija 3, Novi Beograd, Srbija

broj zadataka iz oblasti statistike na svim nivoima složenosti zahteva, od osnovnog do naprednog nivoa. Analizirajući realizaciju nastave matematike u osmom razredu došli smo do spoznaje da su nastavne jedinice iz oblasti statistike u većoj meri ne popularne među učenicima a rezultati njihovog rada slabiji od rezultata u drugim, znatno zahtevnijim matematičkim oblastima. Zbog toga smo odlučili da uvedemo promene u način realizacije ove materije. Svesni da novo tehnološko doba zahteva osposobljavanje učenika za aktivno korišćenje savremenih tehnologija, odlučili smo da putem računara i programskih paketa GeoGebra i Microsoft Office Excel realizujemo ovu materiju (Doruk^[5], 2013). Zbog postojanja samo jedne učionice sa računarima (Kabineta za informatiku) i njene zauzetosti, nije bilo moguće organizovati predviđeni rad u svih 5 odeljenja osmog razreda. Iz tih razloga i zbog mogućnosti upoređivanja rezultata po završetku istraživanja, formirali smo dve grupe učenika – eksperimentalnu i kontrolnu. Obe grupe su sastavljene od po 2 odeljenja odabrana tako da prosečna ocena bude približno jednak kao i broj učenika u grupama. U eksperimentalnoj grupi organizovano je saradničko učenje u tročlanim grupama uz kompjutersku podršku, preporučeno od stručnjaka u obrazovanju kao jedna od najnaprednijih alatki za poboljšanje podučavanja i učenja (Gomez & Passerini^[6], 2010; Garsia^[7], 2013). Postupak i opis istraživanja izloženi su u Odeljku 3. Po završetku istraživanja obavljena je provera stečenog znanja učenika obe grupe. Dobijeni rezultati su analizirani i upoređeni u Odeljku 4.

2. NOVE TEHNOLOGIJE U NASTAVI MATEMATIKE

Glavni činioci u razvoju društva su ljudsko znanje i veštine a velika rasprostranjenost informacionih i komunikacionih tehnologija je uzrok i posledica razvoja društva. Zbog toga je jedan od glavnih ciljeva obrazovanja osposobljavanje učenika da aktivno i svrsishodno koriste savremene tehnologije. Ovaj cilj se mnogo lakše ostvaruje ako učenici u školama koriste nove tehnologije i ako se u obrazovanju razvijaju adekvatne pedagoške metode za korišćenje savremenih tehnologija (Manenova, Skutil & Zikl^[8], 2010; Valtonen et al.^[9], 2014; Viamonte^[10], 2010). Integracija tehnoloških dostignuća u nastavu i učenje matematike privlači sve veću pažnju matematičara širom sveta. Veliki napredak tehnologije je znatno proširio skup nastavnih sredstava u obrazovanju i istovremeno postavio nove zahteve pred nastavnike kao izvođače nastave (Ruthven^[11], 2009). Tokom poslednjih decenija došlo je do naglog razvoja matematičkih softverskih paketa. Dinamički matematički paketi Cabri Geometry, Geometer's Sketcpad, GeoGebra, dobili su značajno mesto u obrazovanju zbog svog jednostavnog korišćenja. Veliki broj naučnih studija sadrži ispitivanje efikasnosti učenja matematike korišćenjem softverskih matematičkih paketa (Takači, Stankov & Milanović^[12], 2015;

Miroslava Mihajlov Carević

Osnovne studije završila na Matematičkom fakultetu u Beogradu, smer za matematiku, informatiku i računarstvo. Na istom fakultetu specijalizirala 2001. godine na nastavnom smeru za matematiku, potom magistrirala 2007. godine i stekla zvanje magistra nastave matematike. Student je treće godine doktorskih studija na Fakultetu za matematiku i računarstvo Alfa BK Univerziteta u Beogradu. Radi kao asistent za matematiku i statistiku na Alfa BK Univerzitetu u Beogradu. Njeno istraživačko interesovanje uključuje savremene pristupe nastavi matematike, nove tehnologije u nastavi matematike, istorijski razvoj matematike, teoriju brojeva sa posebnim osvrtom na figurativne brojeve.



Ruthven, Hennessy & Deaney^[13], 2008; Laborde^[14], 2001). Takođe i ispitivanje uspešnosti GeoGebre u nastavi matematike u IWB (Interactiv White Board) opremljenim učionicama (Lavicza & Papp-Varga^[15], 2010). Međutim, upotreba tehnoloških dostignuća u nastavi matematike još uvek je minimalna u većini zemalja, i u Srbiji.

3. METODOLOGIJA ISTRAŽIVANJA

Upoznavanje učenika sa osnovnim statističkim pojmovima počinje u osmom razredu osnovne škole. Predviđeno je 6 časova za obradu i utvrđivanje planiranog gradiva i jednočasovna provera stečenih znanja. Izlaganje ove materije putem table, krede i grafičkih prikaza nije proizvodilo zainteresovanost učenika za ovu materiju. Primetna je bila njihova želja da se izostavi ili bar minimizira ova oblast. Međutim, taj sadržaj je veoma važan za veći broj srednjoškolskih profila obrazovanja kao i za opšte obrazovanje svakog pojedinca, prisutan je i na Završnom ispitu i nedopustivo je njegovo izostavljanje iz nastavnog procesa.

U težnji da učinimo učenje ove materije lakšim i interesantnijim izvršili smo istraživanje sa dve grupe učenika, eksperimentalnom i kontrolnom. U eksperimentalnoj grupi smo organizovali upoznavanje učenika sa predviđenim gradivom putem računara i softverskih paketa GeoGebra i Microsoft Office Excel dok su učenici u kontrolnoj grupi radili u učionici uz pomoć nastavnika, table i slikovnih prikaza. Istraživanje je izvršeno u osnovnoj školi "Stevan Sremac" u Beogradu školske 2013/14. godine. Obuhvaćena su 4 odeljenja pri čemu su 2 odeljenja, 8₂ i 8₅, činila eksperimentalnu grupu (50 učenika) dok su učenici 8₃ i 8₄, činili kontrolnu grupu (49 učenika). Prosečna ocena iz matematike u eksperimentalnoj i kontrolnoj grupi bila je približno ista. Zbog podjednakog broja učenika u grupama i ostvarivanja podjednakog potencijala, jedno odeljenje osmog razreda (8₁), nije obuhvaćeno ovim istraživanjem. Učenici iz eksperimentalne grupe su 6 časova obrade i utvrđivanja osnovnih statističkih pojmova obavili u kabinetu za informatiku radeći na računarima uz pomoć pomenutih programskih paketa i u saradničkim grupama. Formirane su tročlane grupe (osim dve četvoročlane u odeljenju 8₅) koje su činili učenici različitog nivoa matematičkog znanja. Takve grupe su preporučene od mnogobrojnih istraživača efikasnog učenja (Kagan^[16], 1994; Dooly^[17], 2008; Chai, Lin, So & Cheah^[18], 2011). Tokom saradničkog učenja učenici koji nisu razumeli materiju postavljaju pitanja, učenici koji su razumeli im pomažu da shvate i time produbljuju svoje znanje. Saradničkim učenjem se razvija timski rad i odgovornost u radu zato što je svaki pojedinac odgovoran ne samo za sopstveno učenje već i za učenje ostalih članova u grupi (Laal & Ghodsi^[19], 2012). U cilju izbegavanja negativnih osećanja i loših saradničkih odnosa u grupi, učenicima je dozvoljeno da se samostalno grupišu ali poštujući princip različitog nivoa matematičkog znanja. Dobra saradnička veza je preduslov za efikasno saradničko učenje (Dogru & Kalender^[20], 2007).

Lazar Kopanja je zvanja diplomirani informatičar i magistar metodike nastave matematike stekao na Prirodno matematičkom fakultetu, Univerziteta u Novom Sadu 2003. i 2010. godine, respektivno. Doktorsku disertaciju obranio je 2016. godine na Tehnološko-metalurškom fakultetu, Univerziteta u Beogradu. Radi kao docent na Fakultetu informacionih tehnologija, Alfa BK Univerziteta u Beogradu. Njegova istraživačka interesovanja uključuju analizu i procesiranje slike, prepoznavanje oblika, klasifikaciju oblika, teoriju algoritama, kao i primenu analize oblika u nauci o materijalima.



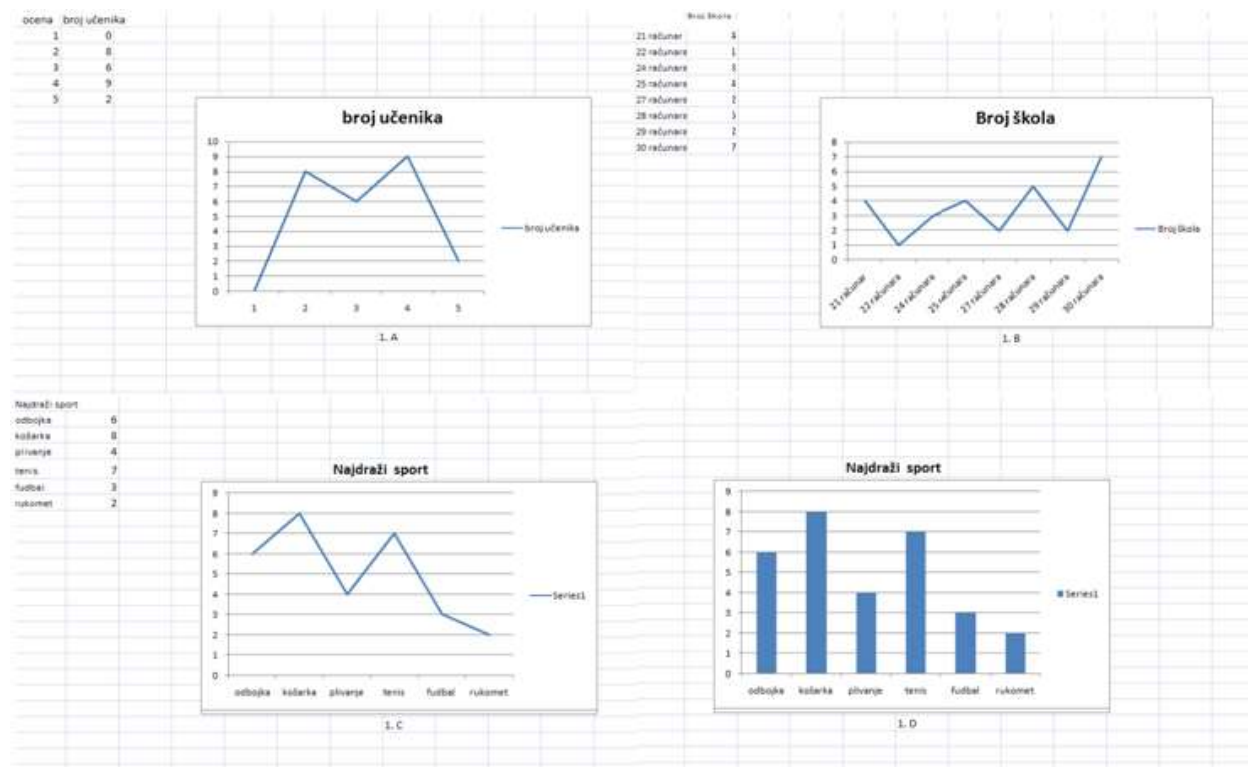
Sadržaj predavanja i vežbanja u eksperimentalnoj grupi je sledeći:

Učenicima je ukratko objašnjeno šta je statistika, čime se bavi. Saopšteno im je da će se na narednim časovima baviti podacima, njihovim tabelarnim i grafičkim prikazima. Zatim je od učenika zahtevano da saopšte svoju zaključnu ocenu iz matematike na kraju sedmog razreda. Nastavnica je zapisivala na tabli ocene koje su učenici saopštavali, zatim su zajedno izbrojali koliko je bilo zaključenih jedinica, dvojki, trojki, četvorki i petica. Dobijene rezultate je napisala na tabli. Zatim je pokazala formiranje tabele u programu Microsoft Office Excel i grafičko prikazivanje broja zaključnih ocena iz matematike. (Slika 1, deo 1.A.)

Nakon toga učenicima je postavljeno pitanje: “Koji sport ti je najdraži?” Četvorica dečaka nisu mogli da odaberu samo jedan sport pa su prijavili dva najdraža. Nastavnica je zabeležila odgovore na tabli a zatim je od učenika traženo da formiraju tabelu na računaru i grafikon. Nastavnica je pomagala grupama. Nakon desetak minuta rada svi su imali urađen zadatak. (Slika 1, deo 1.C.)

Zatim je učenicima zadat sledeći zadatak: U 28 škola na teritoriji grada Beograda izvršeno je ispitivanje broja ispravnih računara u kabinetima za informatiku. Dobijeni su sledeći podaci: 25, 30, 21, 24, 30, 28, 25, 27, 30, 24, 21, 30, 21, 28, 30, 29, 28, 25, 21, 29, 30, 24, 28, 30, 27, 28, 22, 24. Prikazati tabelarno i linijskim grafikonom dobijene podatke.

Dato je 10 minuta za izradu ovog zadatka. Sve grupe su sredile podatke i prikazale ih na računaru. (Slika 1, deo 1.B.)



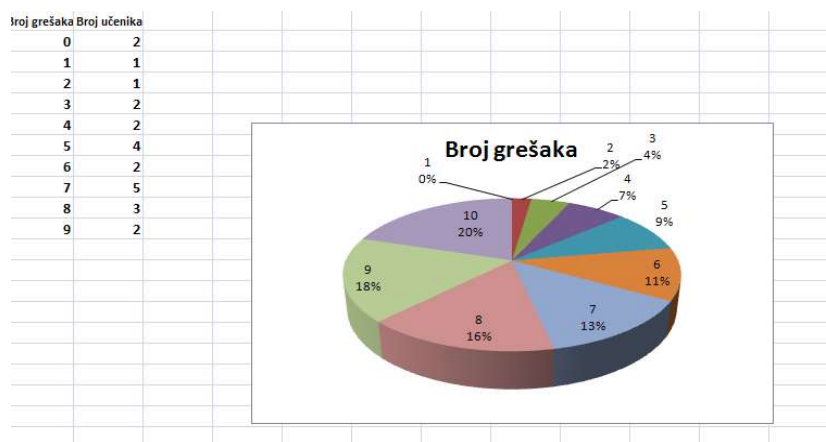
Slika 1: Tabelarni i grafički prikaz podataka u Microsoft Office Excel-u

Na početku drugog časa izvršeno je obnavljanje tabelarnog i grafičkog prikazivanja podataka na primeru omiljenog sporta sa prethodnog časa a zatim je učenicima objašnjeno da se podaci takođe mogu prikazivati pomoću stubičastih dijagrama. (Slika 1, deo 1.D.)

Zatim se razvila diskusija o preglednosti i čitljivosti linijskog i stubičastog dijagrama. Većina učenika je bila mišljenja da je stubičasti dijagram (u ovom primeru) čitljiviji i lakši za razumevanje.

Urađena su još dva primera sa stubičastim dijagramima a zatim i primeri sa kružnim dijagramima. Prvi među njima bio je:

Broj grešaka na testu iz engleskog jezika bio je: 7, 4, 1, 3, 5, 6, 8, 7, 0, 4, 2, 5, 7, 8, 9, 7, 5, 0, 3, 6, 8, 5, 7, 9. Formirati tabelu, zatim prikazati dobijene podatke kružnim grafikonom sa procentima. (Slika 2.)



Slika 2: Kružni dijagram broja grešaka na testu

Učenicima se ovaj način prikazivanja podataka posebno dopao.

Na trećem času je urađeno 5 zadataka sa linijskim, stubičastim i kružnim grafikonima. Učenici su radili saradnički. U nekoliko grupa su podelili zaduženja tako da je jedan učenik sređivao podatke i formirao tabelu na papiru, drugi unosio tabelu u računar a treći crtao grafikon. Ovaj način rada su preuzele i ostale grupe. Zatim su menjali podelu poslova u grupi. Na kraju časa svi učenici su prošli kroz sve faze izrade zadatka.

Na četvrtom času izvršena je obrada srednje vrednosti statističkog niza pomoću GeoGebre. Učenicima je na početku časa objašnjen pojam srednje vrednosti (aritmetičke sredine) niza podataka. Zatim je pokazano otvaranje programa GeoGebra, unošenje podataka i izračunavanje aritmetičke sredine na sledećem primeru:

Odrediti aritmetičku sredinu niza podataka: 2, 8, 4, 6, 5, 1, 2.

Sledeće zadatke učenici su prvo radili na papiru, zatim na računaru i pri tom proveravali da li su dobro izračunali zahtevanu aritmetičku sredinu i prosečne ocene:

- 1) Odrediti aritmetičku sredinu brojeva: 12, 6, 8, 4, 5, 1, 9, 7, 3, 9, 2, 5, 7.
- 2) Marko je tokom školske godine dobio sledeće ocene iz matematike: 4, 3, 4, 5, 2, 4, 3, 4, 5, 2, 3. Izračunati Markovu prosečnu ocenu.
- 3) Milena je na kraju školske godine imala zaključene ocene: 4, 3, 4, 5, 5, 4, 3, 4, 5, 4, 4, 5. Koliki je prosek Mileninih ocena? Sa kojim uspehom je završila razred?
- 4) U jednom odeljenju polovina učenika uči nemački jezik dok druga polovina uči ruski jezik. Na pismenom zadatku učenici su dobili sledeće ocene:

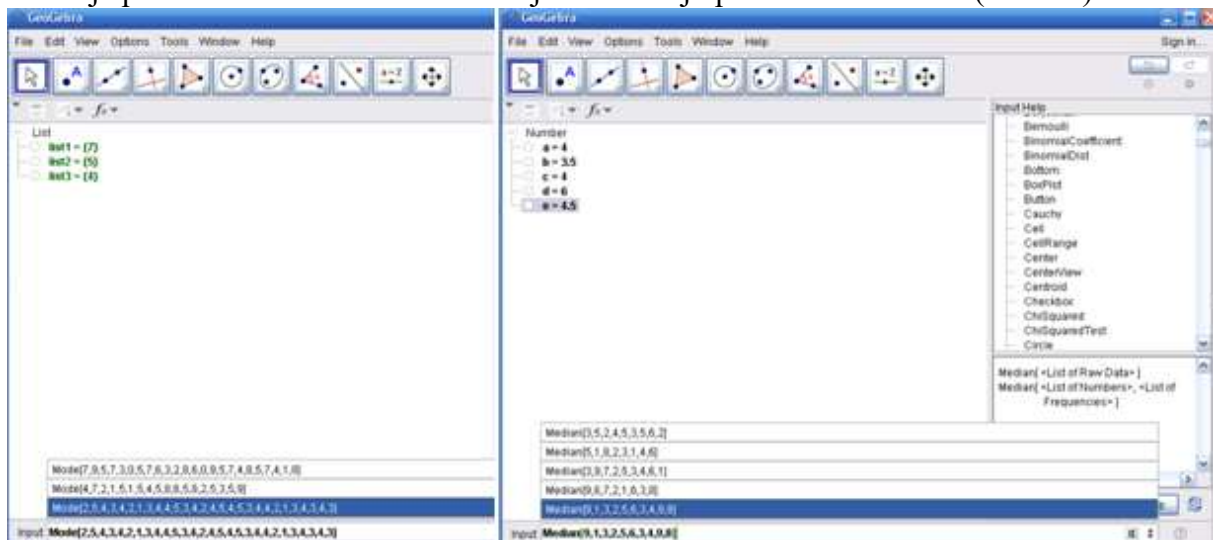
Nemački jezik: 2, 3, 5, 4, 2, 1, 3, 1, 5, 3, 2, 1, 3, 4.
 Ruski jezik: 2, 3, 2, 4, 5, 5, 4, 3, 5, 1, 3, 5, 4, 3.
 Koja grupa ima veći prosek i za koliko?

Tokom izrade zadatka učenici su pravili greške, zatim saradničkim radom ispravljali i na kraju su sve grupe imale urađene sve zadatke. (Slika 3.)

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
1		2	12	4		4		2	2	
2		8	6	3		3		3	3	
3		4	8	4		4		5	2	
4		6	4	5		5		4	4	
5		5	5	2		5		2	5	
6		1	1	4		4		1	5	
7		2	9	3		3		3	4	
8	арит.сред.	4	7	4		4		1	3	
9			3	5		5		5	5	
10			9	2		4		3	1	
11			2	3		4		2	3	
12			5	3.55 : просек		5		1	5	
13			7			4.17 : просек		3	4	
14	арит.сред.		6					4	3	
15							просек:	2.79	3.5	
16										
17										
18										
19										
20										

Slika 3: Urađeni zadaci sa aritmetičkom sredinom

Na petom času učenici su upoznati sa modusom i medijanom statističkog niza. Objasnjeno je kako se niz brojnih podataka sortira u rastući (neopadajući) poredak i kako se određuje modus. Zatim je pokazano kako se modus i medijana određuju pomoću GeoGebre. (Slika 4.)



Slika 4: Određivanje modusa i medijane pomoću GeoGebre

Na kraju časa od učenika je traženo da odrede modus i medijanu sledećeg niza: 4, 5, 5, 5, 4, 4, 3, 3, 4, 5, 5, 4, 4, 5, 3, 4, 5, 5, 5, 4, 5, 4 i da zatim provere svoje rešenje pomoću GeoGebre. Većina grupa je dobro uradila ovaj zadatak. Grupe koje nisu dobro uradile, nakon uvida u tačno rešenje, otkrile su i korigovale napravljenu grešku.

Na šestom času izvršeno je obnavljanje i utvrđivanje gradiva putem raznih zadataka i na prethodno opisani način.

Učenici iz kontrolne grupe su uradili iste zadatke na časovima ali kako nisu radili na računarima imali su više vremena za vežbanje pa je u ovoj grupi urađeno i dodatnih 6 zadataka.

Na sedmom času izvršena je provera znanja putem kontrolne vežbe u obe grupe. Svi učenici su kontrolnu vežbu radili samostalno, u učionici. U prvom zadatku od učenika je traženo da pročitaju tražene podatke sa grafikona prikazanog na slici. U drugom zadatku je traženo da prikažu date podatke tabelarno i grafički. U trećem zadatku je trebalo odrediti aritmetičku sredinu, modus i medijanu za dati niz brojeva. Rezultati rada učenika su priloženi u sledećem poglavlju.

4. REZULTATI I DISKUSIJA

Na kontrolnom zadatku tačno urađen prvi zadatak vrednovan je sa 10 bodova (postavljena su dva pitanja, svaki odgovor donosio je 5 bodova). Drugi zadatak je vrednovan sa 20 bodova (10 bodova za tabelu i 10 za grafički prikaz) kao i treći (10 za aritmetičku sredinu i po 5 bodova za modus i medijanu).

U Tabeli 1. prikazani su rezultati dobijeni na kontrolnom zadatku. Od 50 učenika u eksperimentalnoj grupi prvi zadatak je kompletno uradilo 30 učenika, 20 učenika je uradilo polovično i nema učenika sa 0 bodova. Drugi zadatak kompletno je uradilo 38 učenika, polovično 12 učenika i takođe nema učenika sa 0 bodova. I u trećem zadatku nema učenika sa 0 bodova, polovično je uradilo 8 učenika, sa 15 bodova je 23 učenika i kompletno je uradilo 19 učenika. Od 49 učenika u kontrolnoj grupi prvi zadatak je kompletno uradio 21 učenik, polovično 25 učenika i 3 učenika imaju 0 bodova. Drugi zadatak je kompletno uradilo 22 učenika, polovično 19 i 8 učenika je sa 0 bodova. Treći zadatak je kompletno uradilo 12 učenika, 18 učenika je sa 15 bodova, 14 sa po 10 bodova i 5 učenika sa 0 bodova. Prosečan broj bodova u eksperimentalnoj grupi u prvom zadatku bio je 8, u drugom 17,6, u trećem 16,1 a u celom testu 41,7. U kontrolnoj grupi prosečan broj bodova u prvom zadatku bio je 6,8, u drugom 12,9, u trećem 13,3 a u celom testu 33.

Nebojša (Milorad) Denić rođen je 25.06.1965. godine u Lipljanu, gde je sa odličnim uspehom završio Osnovnu i Srednju školu. Diplomirao je na Fakultetu tehničkih nauka u Kosovskoj Mitrovici. Magistarsku tezu pod nazivom „Razvoj informatičkih tehnologija i njihov uticaj na svetske procese“ odbranio je na Univerzitetu u Beogradu.

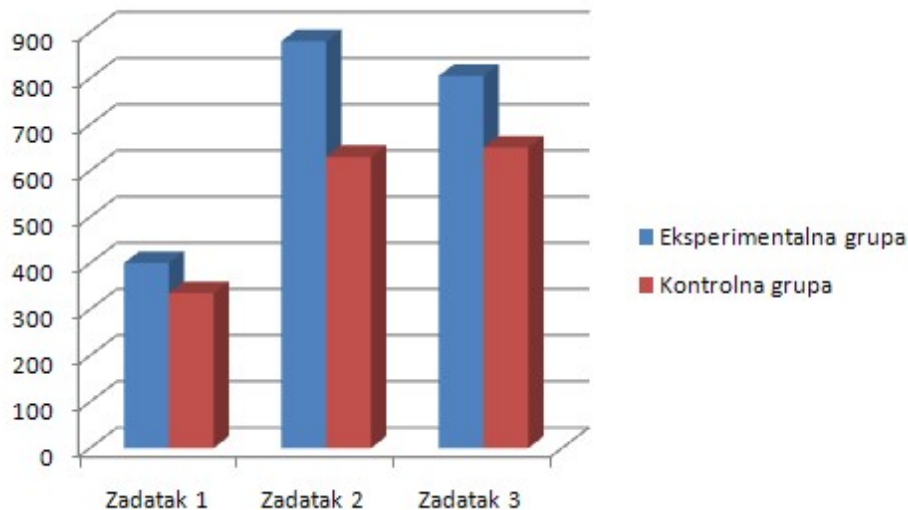


1. Doktorska disertacija na Alfa BK Univerzitetu, Doktor ekonomskih nauka.
2. Doktorska disertacija na Univerzitetu u Kragujevcu, FTN, Doktor tehničkih nauka.
Trenutno je zaposlen kao prodekan na PMF-u u Kosovskoj Mitrovici kao i na Alfa BK Univerzitetu. Član je više naučnih i stručnih udruženja i organizacija. Oženjen je i otac troje maloletne dece. Sa radnim iskustvom u obrazovanju od preko 27 godina. Koristi se Engleskim jezikom uz dobro poznavanje Ruskog i Albanskog.

Tabela 1. Broj osvojenih bodova na kontrolnom zadatku

	Ukupno učenika	Broj osvojenih bodova										Prosečan broj bodova			
		1.zadatak			2.zadatak			3.zadatak				1. zad	2. zad	3. zad	Ceo test
		0	5	10	0	10	20	0	10	15	20				
Eksperimentalna grupa	50	0	20	30	0	12	38	0	8	23	19	8	17,6	16,1	41,7
Kontrolna grupa	49	3	25	21	8	19	22	5	14	18	12	6,8	12,9	13,3	33

Dobijeni rezultati pokazuju da je eksperimentalna grupa bila uspješnija od kontrolne grupe u proseku za 8,7 bodova po učeniku. Ako pogledamo grafički prikaz ovih rezultata, učinak rada pomoću računara u saradničkim grupama je još očigledniji i uočljiviji. (Slika 5.)



Slika 5: Ukupan broj bodova u eksperimentalnoj i kontrolnoj grupi po zadacima

Učenici iz eksperimentalne grupe su na prvom zadatku osvojili ukupno 400 bodova, na drugom 880, na trećem 805 bodov, dok su učenici iz kontrolne grupe osvojili 335 bodova na prvom zadatku, 630 na drugom i 650 na trećem.

5. ZAKLJUČAK

Upoznavanje učenika sa osnovnim statističkim pojmovima pomoću računara i softverskih paketa GeoGebra i Microsoft Office Excel dalo je odlične rezultate. Učenici su doživeli prikazani rad kao učenje kroz igru. U razgovoru sa njima saznali smo da im je nastava matematike obavljena u kabinetu za informatiku bila veoma interesantna a učenje statističkih pojmova zabavno i lako. Saradnički rad u grupama dao je takođe dobre rezultate. Učenici koji su brže ovladavali novim pojmovima objašnjavali su drugim članovima grupe što je doprinelo njihovom bržem napredovanju. Rezultat toga se ogleda u činjenici da ni jedan učenik iz eksperimentalne grupe nema 0 bodova ni u jednom zadatku dok je u kontrolnoj grupi bilo učenika sa 0 bodova.

U ovom radu pokazano je kako korišćenje savremenih tehnologija proizvodi višestruku korist u nastavi. Učenje čini interesantnim a učenike osposobljava da koriste računar i softverske pakete u saznojne svrhe. Time je ispunjen i jedan od glavnih ciljeva savremenog obrazovanja – osposobljavanje učenika za aktivno korišćenje informacionih i komunikacionih tehnologija, široko rasprostranjenih u savremenom društvu.

Na osnovu pokazanog možemo zaključiti da je učenje osnovnih statističkih pojmova putem računara i programskih paketa GeoGebra i Microsoft Office Excel veoma delotvorno i efikasno. Učeći u okruženju GeoGebre učenici su mogli da provere da li je njihovo znanje ispravno. Dobijali su odmah rešenja za aritmetičku sredinu, modus i medijanu i na taj način proveravali svoje znanje i korigovali pogrešno shvaćeno i urađeno u zadatku.

Takođe možemo zaključiti da je učenje u saradničkim grupama mnogo efikasnije od učenja bez saradničkih grupa. U saradničkom radu učenici imaju osećaj odgovornosti za uspeh cele grupe što doprinosi većoj motivisanosti i boljim rezultatima.

LITERATURA

- [1] Garfield, J., Chance, B. (2000), Assessment in statistics education: Issues and challenges. *Mathematical Thinking and Learning*, 2(1-2), 99-125.
- [2] Tatto, M. T., Senk, S. (2011), The mathematics education of future primary and secondary teachers: Methods and findings from the Teacher Education and Development Study in Mathematics. *Journal of Teacher Education*, 62(2), 121-137.
- [3] Milinkovi, J. (2006), Rezentacije u nastavi verovatnoće i statistike u osnovnoj školi. *Inovacije u nastavi*, 2006/2, 27-36.
- [4] Milun, T., Kožul Blaževski, R., Mardešić, J. (2016). Istraživanje u nastavi matematike. *Poučak*, 17(65), 58-69.
- [5] Doruk, B. K., Aktumen, M., Aytakin, C. (2013). Pre-service elementary mathematics teachers' opinions about using GeoGebra in mathematics education with reference to 'teaching practices'. *Teaching Mathematics and Its Applications*, 32(3), 140-157.
- [6] Gomez, E. A., Wu, D., Passerini, K. (2010). Computer-supported team-based learning: the impact of motivation, enjoyment and team contributions on learning outcomes. *Computers & Education*, 378-390.
- [7] Garcia, C. P. (2013). A constructivist computational platform to support mathematics education in elementary school. *Computers & Education*, 66, 25-39.
- [8] Manenova, M., Skutil, M., Zikl, P. (2010). Taking advantage of ITC by teachers at primary school. In Proceeding of advanced educational technologies. 6th WSEAS/IASME international conference on educational technology (EDUTE'10) (pp. 48-52).
- [9] Valtonen, T., Havu-Nuutinen, S., Dillon, P., Kontkanen, S., Vesisenaho, M., Pontinen, S. (2014). Challenges with social software for collaboration: two case studies from teacher training. *International Journal of Media, Technology & Lifelong Learning*, 10(1).
- [10] Viamonte, A. J. (2010). The computer in the teaching of mathematics. In Proceeding of advanced educational technologies. 6th WSEAS/IASME international conference on educational technology (EDUTE'10) (pp. 24-29).
- [11] Ruthven, K. (2009). Towards a naturalistic conceptualisation of technology integration in classroom practice: The example of school mathematics. *Education and Didactique*, 3(1), 131-159.
- [12] Takači, Đ., Stankov, G., Milanovic, I. (2015). Efficiency of learning environment using GeoGebra when calculus contents are learned in collaborative groups. *Computers and Education*, 82, 421-431.

- [13] Ruthven, K., Hennessy, S., Deaney, R. (2008). Constructions of dynamic geometry: A study of the interpretative flexibility of educational software in classroom practice. *Computers and Education*, 51(1), 297–331.
- [14] Laborde, C. (2001). Integration of technology in the design of geometry tasks with CabriGeometry. *International Journal of Computers for Mathematical Learning*, 6, 283–317.
- [15] Lavicza, Z., Papp-Varga, Z.(2010). Integrating GeoGebra into IWB-equipped teaching environments: preliminary results. *Technology, Pedagogy and Education*, 2, 245-252.
- [16] Kagan, S. (1994). Cooperative learning. San Clemente, CA: *Resources for Teachers*, Inc
- [17] Dooly, M. (2008). Constructing knowledge together. In M. Dooly (Ed.), *Telecollaborative language learning. A guidebook to moderating intercultural collaboration online* (pp.21-24). Bern: Peter Lang.
- [18] Chai, C., Lin, W.-Y., So, H.-J., Cheah, H.M. (2011). *Advancing collaborative learning with ICT: Conception, cases and design*. Singapore: Ministry of Education.
- [19] Laal, M., Ghodsi, S. M.(2012). Benefits of collaborative learning. *Procedia-Social and Behavioral Science*, 31, 486-490.
- [20] Dogru, Kalender, (2007). Applying the subject 'cell' through constructivist approach during science lessons and the teacher's view. *Journal of Environmental & Science Education*, 2(1), 3-13.

INTEROPERABILNOST KLINIČKIH INFORMACIONIH SISTEMA

INTEROPERABILITY OF CLINICAL INFORMATION SYSTEMS

Bogdan Mirković²⁹⁶
Igor Popović²⁹⁷

Sadržaj: *Ogroman broj informacija generisan od strane različitih sistema u različite svrhe mora biti integrisan u cilju postizanja visokog kvaliteta kliničke njege pacijenata. Integrisane kliničke informacije moraju služiti za ostvarivanje ciljeva svake od zainteresovanih strana uključenih u obezbjeđivanje kliničke njege. Za te potrebe zainteresovane strane moraju imati informacione sisteme koji mogu primiti, razumjeti i koristiti informacije dobijene iz sličnih sistema. Moderna klinička njega zavisi od sigurne, bezbjedne i pouzdane interoperabilnosti kliničkih informacionih sistema čija svrha je pružanje pravih informacija kada i gdje je to potrebno.*

Ključne reči: *Interoperabilnost, informacioni sistem, klinička njega*

Abstract: *Enormous number of information generated by different systems and for different purposes must be integrated for patient high-quality clinical care. Integrated clinical information must serve to getting benefit for all stakeholder in the clinical care delivery process. For that purpose stakeholder must have information systems that can receive, understand and use information from other systems. Modern clinical care depends on a secure, safe and reliable interoperability of clinical information systems in addition to providing the right information when and where needed.*

Key words: *Interoperability, information system, clinical care*

1. UVOD

Pojam interoperabilnost, u opštem slučaju, se odnosi na sposobnost dva sistema da međusobno razmjenjuju informacije. Interoperabilnost zahtijeva određeni stepen kompatibilnosti između sistema koji razmjenjuju informacije, kako bi se minimizovale transformacije koje se zahtijevaju kod razmjene podataka, i kako bi se obezbijedili preduslovi za korektnu interpretaciju prenijetih podataka. Idealna situacija je da su sistemi koji učestvuju u interoperabilnosti usaglašeni sa standardima iz odgovarajućeg aplikacionog domena.

Međutim, u praksi je to uglavnom nemoguće ostvariti zbog brzine tehnoloških promjena, nedostatka univerzalno prihvaćenih standarda, postojanja legacy sistema ili jednostavno zbog postojanja autonomije svakog od sistema.

Problem interoperabilnosti informacionih sistema se može razmatrati iz tri različita ugla: (1) aplikacioni domen, (2) konceptualno projektovanje i (3) implementacija softverskih sistema, odnosno tehnologija. Ovakvi različiti pogledi na interoperabilnost, prije svega su vezani za faze razvoja informacionih sistema, i važni su za razumijevanje ponašanja sistema i podataka kojima

²⁹⁶ Fakultet za informacione tehnologije, Slobomir P Univerzitet, Bijeljina, Bosna i Hercegovina

²⁹⁷ JZU Bolnica "Sveti vračevi" Bijeljina, Bosna i Hercegovina

oni upravljaju [1]. Sličan pojam je integracija te ih treba razlikovati. Osnovne karakteristike koje razdvajaju ova dva pojma date su u tabeli 1.

<i>Integracija</i>	<i>Interoperabilnost</i>
Učesnici su asimilirani u neku veću cjelinu Učesnici moraju da izdaju potvrdu o načinu rada Povezanost (logička i fizička) je krhka Pravila su programirana u kodu, funkcijama i skriptovima Standardni pojmovni vokabular je učvršćen	Učesnici su ostali nezavisni i autonomni Učesnici mogu da razmenjuju informacije bez striktnih uslova za potvrdu Učesnici su labavo povezani Pravila su modelovana u šemama, domenskim modelima i mapiranjima Podrška lokalnom pojmovnom vokabularu

Tabela 1: Poređenje integracije i interoperabilnosti [2]

Po [3] interoperabilnost postoji na 3 nivoa: interoperabilnost poslovnih sistema (njihovih modela), interoperabilnost aplikacija i interoperabilnost podataka.

Slojevi interoperabilnosti su sljedeći [4]:

1. Tehnički sloj. Poruke su razmijenjene sigurno i pouzdano od šaljućeg sistema ka primajućem sistemu. Primajuća infrastruktura je odgovorna za isporučivanje podatkovnog tereta aplikaciji na njenoj strani. Tehnička interoperabilnost brine o tehnologiji, standardima i politikama koje se koriste za povezivanje računarskih sistema.
2. Semantički sloj. Aplikacije znaju za poslovni kontekst kojem podatkovni teret pripada. Aplikaciji je taj teret validan, te ga ona može uspješno procesirati. Semantička interoperabilnost ignoriše sav tehnički aspekt i fokusira se na sadržaj transferisanih informacija.
3. Organizacioni sloj. Aplikacija obavještava one korisnike koji su odgovorni za verifikaciju i odobravanje poslovnih koraka, kao i za praćenje rokova izvršenja. Organizaciona interoperabilnost brine o operacionoj i organizacionoj strukturi učestvujućih sistema.

Sličnu podjelu daje i EIF (engl. European Interoperability Framework) koji identifikuje tri odvojena aspekta interoperabilnosti:

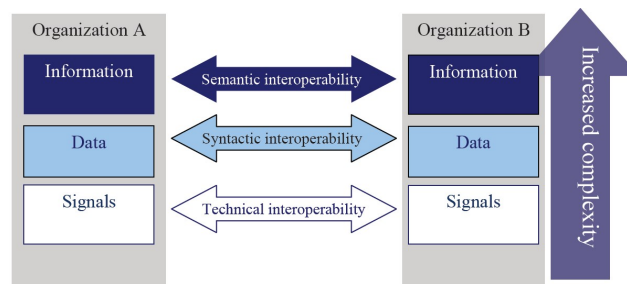
4. Tehnički aspekt govori o povezivanju računarskih sistema dogovorom o standardima prezentacije, prikupljanja, razmjene, procesiranja i transportovanja podataka.
5. Semantički aspekt osigurava da transportovani podaci imaju isto značenje za povezane sisteme.
6. Organizacioni aspekt govori o poslovnim procesima i internoj organizacionoj strukturi radi bolje razmjene podataka.

Povećana složenost i zahtijevnost infrastrukture je sve veća kako se ide ka interoperabilnosti na višem nivou (Sl. 1)

Doc. dr Bogdan Mirković

Rođen 22.07.1975.godine u Bijeljini, BiH. Diplomirao na Vojno-tehničkoj akademiji VJ – Smer Službe informatike u Beogradu 1999.godine. Magistrski rad odbranio 2011.godine a doktorsku disertaciju odbranio 2016.godine na Fakultetu za informacione tehnologije Slobomir P Univerziteta gdje je i angažovan u nastavi od 2003.godine. Autor više desetina naučnih radova prezentovanih na domaćim i međunarodnim naučnim skupovima i naučnim i stručnim časopisima.





Slika 1: Povećana složenost i zahtijevnost infrastrukture [5]

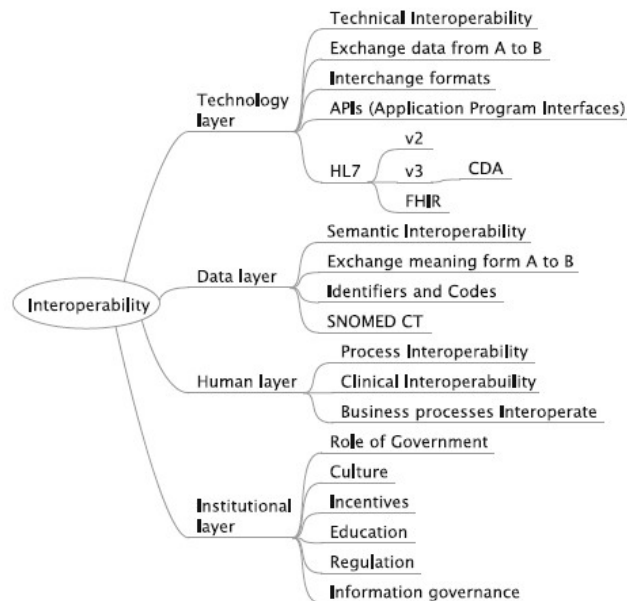
2. KLINIČKA INTEROPERABILNOST

Nekoliko velikih zdravstvenih IT projekata uspjelo je ostvariti sve svoje ciljeve, posebno kada je riječ o interoperabilnosti [6]. Prednosti sinhronizovane zdravstvene zaštite zavise o sigurnoj, bezbjednoj i pouzdanoj interoperabilnosti uz pružanje prave informacije kada i gdje je to potrebno. U zdravstvenom sistemu kao i u drugim kritičnim sistemima gdje je minimizovanje vremena potrebno za realizaciju radnih aktivnosti i zadataka pojedinih učesnika jedno od najvažnijih prioriteta a samim tim i potreba za tačnim informacijama u što kraćem vremenskom roku za obavljanje zadataka od ključnog značaja, pored navedena 3 sloja interoperabilnosti, možemo smatrati da postoji i četvrti sloj: ljudski [7]. Ovome u prilog ide i činjenica da u sistemu zdravstvene zaštite, pored tehnologije i organizacija/institucija zdravstvenog sistema, jednog od činilaca koji je možda i najbitniji predstavljaju i ljudi (kako pacijenti kao samostalni subjekti tako i zdravstveni radnici). Prioritet uspostave interoperabilnosti nije sekvencijalni a realizacija nivoa interoperabilnosti zavisi od vrste sistema u kojima se sprovodi. Na primjer, kontrola vazdušnog saobraćaja je dobar primjer uspješno sprovedene interoperabilnosti, gdje je postignuta standardizacija prvo na ljudske i institucionalne slojeve, a interoperabilnost slojeva podataka i tehnička interoperabilnost je mnogo kasnije realizovana.

U oblasti zdravstva, sva četiri sloja interoperabilnosti su veoma bitna. Vlade kao regulatori u oblasti zdravstva, davaoci zdravstvenih usluga kao i proizvođači medicinske opreme i medikamenata moraju raditi zajedno kako bi postigli dobre rezultate, posebno na organizacionom (institucionalnom) nivou gdje se javljaju i najveće prepreke u pogledu privatnosti podataka, korištenju tehnoloških inovacija i nedostatku odgovarajućih podsticaja. U ovakvim prilikama, mora se težiti optimalnoj interoperabilnosti uz zadržavanje samostalnosti rada pojedinih subjekata. “Jedan od najbitnijih činilaca za stvaranje interoperabilnih sistema je da se utvrdi što je optimalni nivo interoperabilnosti: na koji način treba sistemi da rade zajedno, i na koji način ne treba“ [7].

Pojam interoperabilnosti ima različita značenja za različite ljude. U [8] dato je ukupno 17 definicija interoperabilnosti, od onih koje su čisto tehničke prirode do onih koji uključuju društvene, političke i institucionalne faktore. Najčešće korištena definicija je da “interoperabilnost je mogućnost da dva ili više sistema ili komponenti razmjenjuju i koriste informacije koje su razmijenjene” [9]. Prethodna definicija uključuje koncepte kako razmjene informacija, koja se tiče tehničke interoperabilnosti ali i sposobnosti primaoca da koristi te informacije, što je u suštini semantička interoperabilnost. Treći koncept, koji se odnosi na stvarnu upotrebu informacija je koncept procesne interoperabilnosti u okviru koga se u oblasti zdravstva nadovezuje klinička interoperabilnost (Sl. 2). Procesna interoperabilnost se postiže u onim situacijama kada ljudska bića dijele zajedničko razumijevanje preko određene mreže, interoperabilnih poslovnih sistema i koordinisanih procesa rada. Ljudi koji koriste informacije dobijene sa drugih mjesta očekuju koristi od tih informacija za obavljanje svojih svakodnevnih radnih zadataka. Prednosti nakon reinženjeringa poslovnih procesa gdje se upotrebljavaju

elektronski generisane i razmijenjene informacije je odavno prepoznat ali u sistemu zdravstva na našim prostorima još nije u potpunosti iskorišten.



Slika 2: Nivoi interoperabilnosti [6]

U oblasti zdravstva, prevashodna pažnja mora biti fokusirana na kliničku interoperabilnost koja je podskup procesne interoperabilnosti. Klinička interoperabilnost se može definisati kao “sposobnost da dvije ili više osoba iz različitih zdravstvenih timova izvrše transfer pacijenta i pruže mu najbolju moguću zdravstvenu njegu” [10]. Samo po sebi, uspješnom razmjenom podataka ne postiže se ništa sa stanovišta pružanja zdravstvene njege. Tek kada ljudi koriste ove informacije u slučajevima kada se njihovo djelovanje razlikuje od djelovanja koje bi činili bez njihovog posjedovanja, možemo dobiti različite rezultate i ishode. U oblasti zdravstva, klinička interoperabilnost je ono što je najvažnije u samom procesu zbrinjavanja pacijenata kojima je potrebna njega. Postizanje odgovarajućeg stepena ove interoperabilnosti zahtijeva promjene načina rada osoblja i kliničkih mikrosistema na nivou detalja. Što više se upoznajemo sa različitim nivoima interoperabilnosti, manje su šanse da se potcijeni rad da se pojedini dijelovi zdravstvenog sistema smatraju interoperabilnim. Tehnička, semantička, procesna i klinička interoperabilnost su međusobno zavisne i sve su potrebna za dobijanje poboljšanog zdravstvenog sistema.

Dr Igor Popović, specijalista ortopedije

Rođen 17.08.1975.godine u Sarajevu, BiH. Nakon završetka Medicinskog fakulteta u Beogradu 2001. godine, završio posle diplomanske studije i stekao zvanje specijaliste ortopedije. Trenutno zaposlen u JZU Bolnica "SVETI VRAČEVI" Bijeljina. Autor i koautor više naučnih radova prezentovanih na međunarodnim kongresima.



3. OSNOVNI PROBLEMI UVOĐENJA I KORISTI

Razlozi i problemi koji se javljaju prilikom razvijanja i uvođenja interoperabilnosti u kliničkim informacionim sistemama ogledaju se u sljedećem:

- Bez interoperabilnosti ovakvih sistema, osnovni podaci i informacije (kao što su podaci o pacijentima, medicinskim instrumentima i pomagalicama kao i medikamentima) ne

mogu se lako dijeliti između unutar zdravstvene institucije kao i sa drugim institucijama uključenim u zdravstveni sistem.

- Značajan broj razvijenih sistema koji se koriste u svakodnevnom poslovanju kliničke njege nisu dizajnirani na takav način koji omogućava njihovu interoperabilnost sa drugim sistemima za poboljšanje njege pacijenata.
- Većina standarda koji služe za poboljšanje interoperabilnosti sistema su razvijeni nakon instaliranja skupih sistema i komponenti informacionih tehnologija i sistema.
- Veliki broj do sada razvijenih i funkcionalnih kliničkih podataka sačuvani su u legacy sistemima u određenim formatima kojima je veoma teško pristupiti, koristiti i komunikacionim kanalima prosljediti drugim sistemima na korištenje. Ovo je posebno bitno za korištenje podataka iz takvih sistema i ograničavanje pružaoca kliničke njege u korištenju sistema koji nisu od istih proizvođača sistema.
- Implementacija interoperabilnih kliničkih informacionih sistema može zahtijevati visok stepen tehničke stručnosti lica angažovanih na ovim poslovima a čije angažovanje, sa ekonomskog ili bilo kog drugog aspekta, nije lako izvršiti manjim kliničkim sistemima.

Koristi koje svaka od zainteresovanih strana u oblasti zdravstvene a posebno kliničke njege mogu imati od interoperabilnih kliničkih informacionih sistema mogu se grupisati po sljedećem:

- Zdravstveni radnici: poboljšani pristup medicinskim kartonima pacijenata i ostalim informacijama vezanim za pružanje zdravstvene njege uključujući stanje i dostupnost medicinskih pomagala, instrumenata i farmaceutskih medikamenata;
- Pacijenti/korisnici kliničke njege: poboljšanje kvaliteta i sigurnosti zdravstvene zaštite koja je omogućena razmjenom, kvalitetom i dostupnošću podataka zdravstvenim radnicima čime se njihove moguće greške svode na minimum;
- Upravljačke strukture u zdravstvu: poboljšano prikupljanje podataka koje olakšavaju statističke i ekonomske analize;
- Naučnici i istraživači: unapređenje i povećanje dostupnosti medicinskim podacima;
- Proizvođači tehnologije u zdravstvu: poboljšani pristup tržištu zdravstvene zaštite i njenim potrebama.

Da bi se postigao zadovoljavajući nivo interoperabilnosti kliničkih informacionih sistema, trebaju biti učinjeni osnovni koraci:

- Rukovodioci treba da se obrazuju po pitanjima mogućnosti informacionih tehnologija: Da bi unaprijedili kliike u kojima rade, rukovodioci se moraju obrazovati po pitanjima upotreba sistema, korištenja opreme i proizvoda različitih proizvođača koje mogu interoperabilisati – rukovodioci moraju biti kao pojedinci konzumenti različitih oblika informacionih tehnologija. Prilikom nabavke opreme i sistema za klinike, rukovodioci moraju voditi računa i biti upoznati sa standardima koje oprema i sistemi mogu podržavati i time omogućiti uslove za interoperabilnost sa postojećim sistemima u klinici kao i eventualnim narednim ciklusima nabavke opreme i sistema. Bez znanja o mogućnostima podrške standardima opreme i sistema, rukovodioci mogu nabaviti opremu i sisteme koji mogu biti funkcionalni kao samostalne jedinice ali ne i interoperabilne sa ostalom opremom i instaliranim sistemima što može usporiti rad i dovesti do smanjene efikasnosti i brzine izvršavanja pojedinih procedura u pružanju kliničke njege.
- Interoperabilnost treba da sadrži sematiku: Mnogi informaciono-komunikacioni proizvodi i softveri nisu semantički interoperabilni jedni sa drugim što predstavlja veliku prepreku ka postizanju željenog nivoa interoperabilnosti za pružanje visoko-kvalitetne kliničke njege. Na primjer, jedan sistem može nazvati srčani udar nazivom infarkt

miokarda i taj termin upisati u elektronski zdravstveni karton pacijenta dok drugi sistem isti takav slučaj upisuju kao srčani udar. Semantička interoperabilnost je interoperabilnost na najvišem nivou zbog toga što uključuje strukturu razmijenjenih podataka ali i kodifikaciju podataka tako da sistem koji prima te podatke – iste može i razumjeti. Semantička interoperabilnost je izuzetno značajna za pružaoce usluga koje svoje usluge naplaćuju na osnovu modela procjene rizika po zdravstveno stanje pacijenata.

- Oprema i softverski paketi treba da budu dizajnirani na taj način da upotpunjuju i nadograđuju postojeće: snažna infrastrukturna podrška je potrebna za ostvarivanje interoperabilnosti u kliničkim sistemima jer ista može proisteći samo u slučaju kompatibilnosti opreme i softvera. Kako se interoperabilnost oslanja u velikoj mjeri na informaciono-komunikacionu tehnologiju, ako se novi softverski proizvod ne može inkorporirati u postojeću infrastrukturu, klinika može imati poteškoća prilikom razmjene podataka. Određeni proizvodi se lakše od drugih mogu inkorporirati u postojeću infrastrukturu klinike – za neke je potrebno izvršiti manje korekcije da bi se uklopili u postojeću a za neke druge potrebna je velika kastomizacija da bi se inkorporirali.
- Potrebno je da klinike razlikuju tipove podataka u cilju jačanja unutrašnje interoperabilnosti: informacije sa različitih nivoa funkcionisanja klinike se mogu razmjenjivati. Podaci generisani na nivou pojedinih odjeljenja u klinikama mogu imati specifičnosti bilo da se radi o podacima o pacijentima ili o drugim dijagnostičkim informacijama. Podaci nivoa klinike mogu uključivati ovakve odjeljenske informacije kao i ostale informacije vezane za pacijenta (prebivalište, kontakti ili podaci o alergijama). Da bi se postigla interoperabilnost zadovoljavajućeg nivoa, infrastruktura i razvijenost unutarkliničke mreže mora biti na takvom nivou da omogući prikupljanje, agregaciju i upravljanje svim tipovima podataka.

ZAKLJUČAK

Interoperabilnost u kliničkom sistemu može smanjiti ogromne troškove za dobijanje višestrukih istovrsnih podataka, generisanja nepotrebnih podataka i njihovu kasniju razmjenu što utiče na zauzimanje kapaciteta komunikacionih kanala i redukovanje grešaka, ali je relativno malo onih koji su odgovorni za puštanje u rad novih sistema i finansiranje zdravstva a da znaju dovoljno o ovoj temi i onome što je potrebno za postizanje poslovne prednosti i poboljšanju rada kliničkog sistema uopšte. Ovo se prevashodno odnosi na institucionalni nivo koji uključuje kulturu, obrazovanje, zakonodavstvo i podsticaje.

LITERATURA

- [11] Stoimenov L., Đorđević-Kajan S. (2003) “Platforma za integraciju GIS izvora informacija na nivou lokalne samouprave”, VII Stručna konferencija, Informacioni sistem državnih organa lokalne samouprave i javnih službi, ISDOS 2003, Vrnjačka Banja, Zlatibor, 16.-18. jun 2003., pp. 69-73
- [12] Busson A., Keravel A. (2005) “Interoperable government providing services: key questions and solutions analysed through 40 case studies collected in Europe”, eGov-Interop'05 Conference, Ženeva – Švajcarska
- [13] Nešković S., Aničić N., Babarogić S. (2008) “Materijal u elektronskoj formi za predmet Modelovanje poslovnih procesa“, Fakultet organizacionih nauka - FON, Beograd
- [14] Wikipedia - the free encyclopedia, www.wikipedia.org
- [15] J. Lilleng J. (2005) “Towards Semantic Interoperability”, eGov-Interop'05 Conference, Ženeva – Švajcarska

- [16] Benson T., Grieve G. (2016) “Principles of Health Interoperability – Chapter 2 - Why Interoperability Is Hard“, Health Information Technology Standards, Springer-Verlag London
- [17] Palfrey J, Gasser U. (2012) “Interop: the promise and perils of highly interconnected systems“, New York: Basic Books
- [18] HIMSS (20026) “HIMSS dictionary of healthcare information technology terms acronyms and organizations“, Chicago: HIMSS
- [19] IEEE (1990) “IEEE standard computer dictionary: a compilation of IEEE standard computer glossaries“, New York: Institute of Electrical and Electronics Engineers
- [20] Grieve G. (2015) “Dynamic health IT. Blog 2 Dec 2015“, http://dynamichealthit.blogspot.co.uk/2015_12_01_archive.html

EFIKASNOST ELEKTRONSKOG POSLOVANJA ZDRAVSTVENIH ORGANIZACIJA U KONTEKSTU CLOUD COMPUTING-A

E-BUSINESS EFFICIENCY OF HEALTHCARE ORGANIZATIONS IN THE CONTEXT OF CLOUD COMPUTING

Tatjana Boshkov²⁹⁸

Žarko Radenović²⁹⁹

Andela Pantić³⁰⁰

Sadržaj: *Savremeni sistem pružanja zdravstvenih usluga podrazumeva korišćenje tehnologija digitalne ere koja je na globalnom nivou zahvatila i sektor zdravstva. Efikasnost zdravstvenih organizacija danas se ogleda i korišćenjem platformi za elektronsko zdravstvo i izlazak na Internet. Korišćenjem najnovijih tehnologija poboljšava se interoperabilnost zdravstvenih organizacija u smislu pružanja pravovremene zdravstvene usluge i monitoringa stanja pacijenta od početka lečenja do otpuštanja kući. Umrežavanjem lokalnih, regionalnih i međunarodnih zdravstvenih usluga jedinstvenim sistemom cloud computing-a, omogućuje se razmena velike količine informacija. Ova razmena informacija odvija se u realnom vremenu i odnosi se na praćenje zdravstvenog stanja pacijenta, analizu parametara i komunikaciju zdravstvenih radnika. Na ovaj način smanjuju se brojni troškovi koji nastaju u lečenju pacijenata počevši od administrativnih, transportnih do troškova nabavke medikamenata. Umrežavanjem primarnog, sekundarnog i tercijarnog nivoa zdravstvene zaštite cloud computingom stvara se svojevrsna mobilnost pružanja usluge zdravstvene zaštite koja povezuje sve učesnike dodajući vrednost svakoj fazi lečenja pacijenta. Značaj korišćenja savremenih tehnologija u elektronskom zdravstvu ne samo da poboljšava efikasnost zdravstvenih organizacija već stvara podlogu za primenu inovacija razmenom mišljenja zdravstvenih radnika kada je u pitanju pravovremena reakcija u lečenju pacijenta.*

Ključne reči: *elektronsko poslovanje, elektronsko zdravstvo, cloud, efikasnost, organizacija*

Abstract: *The modern system of providing health services involves the use of digital technology era that is globally affected health sector. Efficiency of healthcare organizations today is reflected using platforms for e-health, and access to the Internet. Using the latest technology to improve the interoperability of healthcare organizations in terms of providing timely medical services and monitoring of the patient from the treatment beginning to home release. Networking of local, regional and international health services by unique system of cloud computing, allows the exchange of large amounts of information. This exchange of information takes place in real time and relates to monitoring the health condition of the patient, their analysis and communication of health workers. In this way, it reduces number of costs, which occur in treatment of patients starting from administration, the transport to the costs of medicines purchase. Networking primary, secondary and tertiary healthcare cloud computing creates a kind of healthcare service mobility that connects all participants, adding value to each stage of the patient treatment. The importance of using modern technologies in electronic health not only improves the efficiency of health care organizations, it provides the*

²⁹⁸ Asistent profesor, Univerzitet „Goce Delčev“, Štip, Makedonija

²⁹⁹ Student doktorskih studija, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Nišu, Srbija

³⁰⁰ Student master studija, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Nišu, Srbija

basis for the innovation apply by exchanging opinions of health professionals, in case of timely patient treatment.

Key words: *e-business, e-health, cloud, efficiency, organization*

1. UVOD

Moderni zdravstveni sistem je informaciono intenzivan. Za pružanje efikasne usluge zdravstvene zaštite brojni akteri zdravstvenog sistema, koga čini medicinsko osoblje u okviru posebnih zdravstvenih ustanova, često imaju potrebu za razmenom velike količine podataka u realnom vremenu. Različite uloge medicinskog osoblja u procesu pružanja zdravstvene usluge i lečenja pacijenata donose veliki broj specifičnih informacija i podataka (npr. sistematski pregledi, laboratorija, magnetna rezonanca, karton vakcina, krvna grupa, porodične bolesti, korišćeni medikamenti, operativni zahvati...), čija obrada i prenos u realnom vremenu mogu znatno uticati na dalji tok lečenja pacijenta i određivanja terapija i konačne dijagnoze.

U opštem smislu, sistem zdravstvene zaštite može se podeliti na tri nivoa: primarni, sekundarni i tercijarni. Sekundarni nivo zdravstvene zaštite, u principu, jeste glavni medijum za prenos podataka o pacijentima i njihovim bolestima, s obzirom na to da bolnice igraju ključnu ulogu u stabilizaciji bolesti i donošenju odluke o daljem toku lečenja ili otpuštanja pacijenta na kućno lečenje. Shodno tome, platforme i aplikacije za elektronsko zdravstvo razvijene su u funkciji efikasnijeg pružanja usluga zdravstvenih organizacija, putem bržeg prenosa velike količine informacija i podataka o stanju pacijenta kako bi se pravovremenom reakcijom medicinskog osoblja ublažile eventualne neželjene posledice i smanjili troškovi lečenja, a zatim i ostali operativni troškovi. Elektronsko poslovanje zdravstvenih organizacija kroz umrežavanje medicinskog osoblja još više je poboljšano uvođenjem koncepta cloud computing-a kojim se unapređuje integracija aktera procesa pružanja usluge i povećava nivo njihove interakcije u realnom vremenu, bez obzira na geografsku distancu.

2. ELEKTRONSKI ZDRAVSTVENI KARTON I CLOUD COMPUTING

Provajderi elektronskog zdravstva imaju za cilj da pređu na elektronski zdravstveni karton u što je kraćem mogućem roku i da se iz upotrebe eliminišu svi papirni dokumenti koji kao takvi predstavljaju administrativnu prepreku pružanju zdravstvene usluge. Takođe, elektronski

Tatjana Boshkov

She is a University Professor at Faculty of Tourism and Business Logistics, "Goce Delcev" University – Stip, Macedonia. She teaches Internatinal Finance, Exchange rate policy, International Payment Systems, Financial statement analysis, Network Systems of Sales, Business Administration. In 2006 aside from the Faculty, she completed the course of Integrated Marketing Communication held by Robert Lauterborn, PhD, University of North Carolina at Chapel Hill USA. During the period 2007-2009 Boshkov worked on Faculty of Economics in Prilep, St. Clement Ohridski, University – Bitola. In 2009, as participant in TEMPUS project, Boshkov realized researcher visit on Wirtschaftsuniversität – Wien. Since 2010, she is employed as Assistant at the Faculty of Tourism and Business Logistics, Goce Delcev University – Stip.



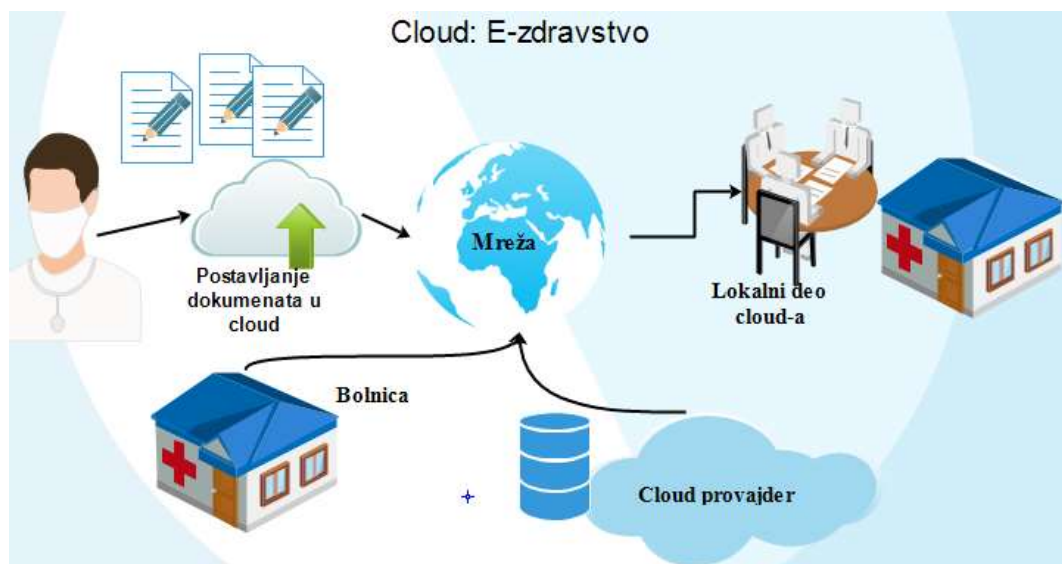
zdravstveni karton je tokom vremena evoluirao po pitanju standardizacije njegovih osnovnih elemenata. Ova standardizacija bitna je sa aspekta interne i eksterne mobilnosti pacijenata pa čak i tokom njihovog eventualnog boravka u inostranstvu. Zbog toga elektronski zdravstveni karton predstavlja efikasan i bezbedan način za prenos i deljenje zdravstvenih podataka između različitih provajdera elektronskog zdravstva i ključnih stejkholdera, uključujući i pacijente bez obzira na geografsku udaljenost.

Ovakav način deljenja informacija korišćenjem elektronskog zdravstvenog kartona kao što se može videti na slici br. 1 dosta je komplikovan za implementaciju i kreiranje veza između stejkholdera čak i ako je podržan modernom informaciono-komunikacionom infrastrukturom koja bi na neki način bila “kompresor” predhodno pomenutih nedostataka. Međutim, čak i takva informaciono-komunikaciona struktura ne može doprineti poboljšanju interoperabilnosti zdravstvenih organizacija. Tako na primer, integracija svih lokalnih informacionih sistema podrazumeva zadovoljenje pratećih elemenata koji se odnose na istraživačko operativne zadake:

- decentralizovana i distributivna zdravstvena informaciona infrastruktura,
- sinhronizacija interakcija među stejkholderima,
- agregacija i servisna integracija velike količine podataka,
- mehanizmi za zaštitu privatnosti podataka o stanju pacijenta.

Kako bi se ispunili zahtevi koji su vezani za kompleksnost informacione infrastrukture zdravstvenih organizacija i uklonili svi nedostaci u hostingu i deljenju zdravstvenih podataka koriste se cloud platforme kao svojevrsni medijum. Ove cloud platforme (Slika br.2) imaju potencijal za stvaranje benefita putem outsourcing-a zdravstveno povezanih podataka kroz:

- skladištenje velike količine podataka,
- procesuiranje i deljenje velike količine podataka,
- troškovna optimizacija u prenosu podataka,
- fleksibilno upravljanje podacima,
- održivost i skalabilnost mrežne infrastrukture zdravstvenih organizacija.

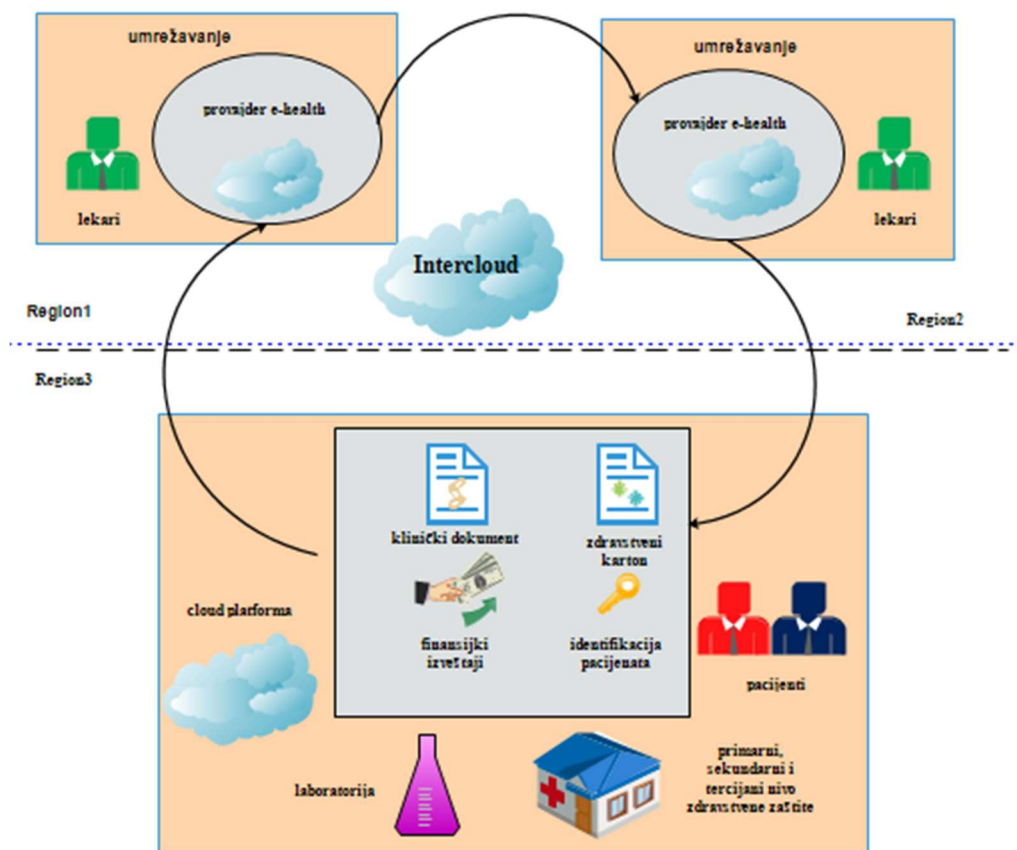


Slika br.1: Način funkcionisanja cloud platforme eleketrnskog poslovanja zdravstvenih organizacija

Izvor: Autori

Na Slici br.2 može se videti kako cloud computing može postati svojevrsni alat za upravljanje zdravstvenim podacima. Svaki korisnik zdravstvenih usluga može biti korisnik ove cloud platforme ili putem web hostinga ili putem ovlašćenog pristupa što mu omogućava da skladišti, procesuirati, deli zdravstvene informacije i komunicira sa relevantnim stejkholderima i medicinskim osobljem. Ovo zbog toga što na ovaj način cloud platforma omogućuje kontrolu nad stanjem pacijenta integrisanjem svih stejkholdera istovremeno. Takođe, ovakva vrsta platforme može se koristiti kao host servirs za proveru identiteta pacijenta, njegovog zdravstvenog kartona i elektronskog izveštaja o zdravstvenom stanju.

Cloud platforma takođe podržava administrativni proces provajdera elektronskog zdravstva kao što su ažuriranje finansijskih izveštaja i isplata sredstava. U cilju poboljšanja mobilnosti pacijenta javne i privatne cloud platforme mogu koristiti različite provajdere elektronskog zdravstva kako bi se omogućilo stvaranje specifičnog intercloud odeljka unutar postojeće zdravstveno-informacione infrastrukture. Ovaj intercloud može poslužiti za komunikaciju i razmenu datoteka samo određenih odeljenja zdravstvene ustanove kako bi se izvršila integracija samo onih stejkholdera koji su specijalno zadržani za praćenje stanja pacijenta.



Slika br.2: Intercloud pojedinih sektora u zdravstvu
Izvor: Autori

2.1. E-health cloud arhitektura i njena interakcija sa korisnicima

Cloud zdravstveni sistemi predstavljaju širok spektar zdravstvenih aplikacija baziranih na elektronskom zdravstvenom kartonu. Aplikacije ovog tipa mogu se koristiti kako za monitoring zdravlja pacijenata tako i za neke složenije medicinske usluge kao što su recimo hiruški zahvati, koji se putem tih aplikacija prenose u realnom vremenu (live stream). Ključne prednosti cloud sistema koji koristi zdravstvene aplikacije jesu uklanjanje geografskih i ostalih barijera za

razvoj elektronskog zdravstva. Cloud stejkholderi računaju na visoki nivo usluga cloud provajdera, kao što je upravljanje bazom zdravstvenih podataka, pri čemu provajderi ohrabruju transferisanje ovih podataka formiranjem skalabilne arhitekture, odnosno infrastrukture zdravstvnog cloud-a.

Na ovaj način formiraju se specifične elektronske zdravstvene orbite, koje putem cloud sistema omogućuju pravovremeno i fleksibilno pružanje mikro i makro zdravstvenih usluga dostupnih u realnom vremenu, bez obzira na geografsku distancu. Homogenost ovih orbita i njihova logična povezanost nastaje formiranjem slojeva cloud zdravstvenog sistema od strane provajdera. U ovo dizajniranje cloud arhitekture spadaju sledeći orbitalni slojevi:

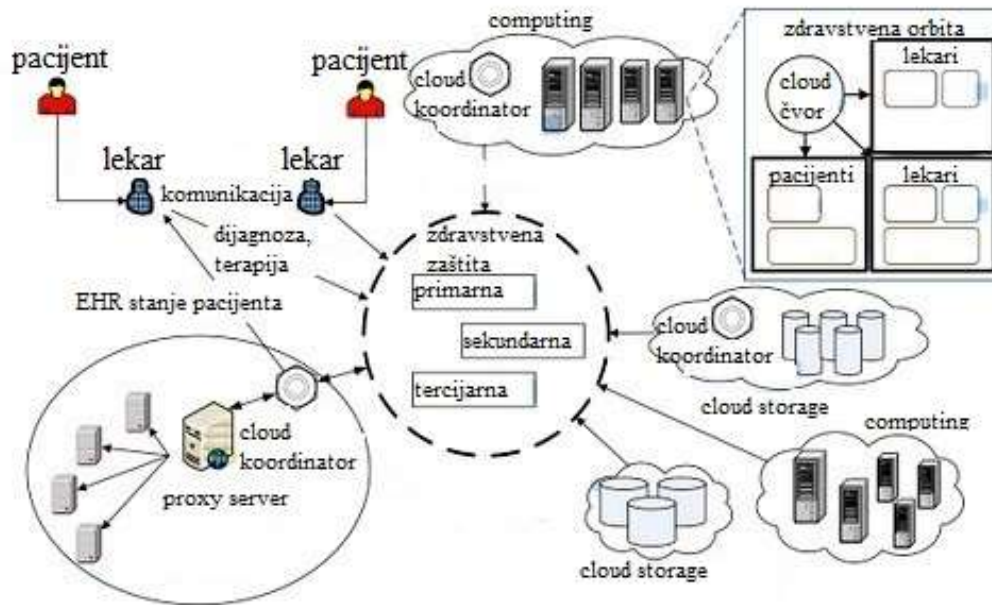
-sloj virtuelizacije- izvršava zadate poslove prema ustaljenom rasporedu, pri čemu se pružaju takozvane mikro zdravstvene usluge. Ovo podrazumeva deljenje informacija o stanju pacijenata između svih stejkholdera zdravstvene organizacije. Sloj virtuelizacije doprinosi povećanju interoperabilnosti organizacije, kroz unapređenje njenih performansi integracijom i izolacijom međusobno sličnih sektora zdravstva. Ovo podrazumeva korišćenje modela ugnježdene virtuelne arhitekture, zdravstvenog cloud sistema, kako bi se eliminisali negativni efekti heterogene strukture same zdravstvene organizacije.

-sloj upravljanja- upravljanje zdravstvenim podacima podrazumeva lokalnu alokaciju softverski definisanih zdravstvenih resursa umrežavanjem stejkholdera. Logičko povezivanje stejkholdera na bazi autorizovanih podataka, putem odgovarajućeg zdravstvenog informacionog sistema, korišćenjem benefita koje pruža cloud, dovodi do pravilne alokacije resursa u elektronskom poslovanju zdravstvene organizacije.

-orkestracioni sloj cloud aritekture osigurava fleksibilnost u prenosu podataka iz jednog zdravstvenog clouda u drugi. Na taj način stvara se mogućnost za multicloud pristup pružanju zdravstvenih usluga homogenim raspoređivanjem resursa po slojevima. Homogeno raspoređivanje resursa za elektronsko poslovanje zdravstvenih organizacija, bazira se na korišćenju paradigme o tzv. kodnoj infrastrukturi, koja kodiranjem zdravstvenih informacija omogućuje efikasno elektronsko poslovanje zdravstvene orbite.

Žarko Rađenović rođen je 23.05.1989. godine u Leskovcu. Gimnaziju je završio 2008. godine kada upisuje Ekonomski fakultet, Univerziteta u Nišu. Nakon završenih osnovnih (sa prosečnom ocenom 9.38) i master studija (sa prosečnom ocenom 10.00) na pomenutom fakultetu, upisuje i doktorske studije 2013. godine na smeru Finansije i bankarstvo. U periodu od 2015. do 2017. na Ekonomskom fakultetu u Nišu, bio je saradnik u nastavi na katedri za Informatiku, informatiku i kibernetiku u ekonomiji. U toku je izrada doktorske disertacije na temu „Razvoj i implementacija sistema za podršku elektronskom poslovanju zdravstvenih organizacija.“ Takođe, 2016. godine završio je master studije na Mašinskom fakultetu, Univerziteta u Nišu, i postao master industrijskog menadžmenta (sa prosečnom ocenom 9.73). Autor je brojnih radova iz ekonomije kako u domaćim tako i u inostranim časopisima. Redovni je učesnik naučnih skupova u zemlji i inostranstvu





2.2. Kreiranje e- health cloud infrastrukture i njene osobine

Kreiranje e-health cloud infrastrukture i takozvanih elektronskih zdravstvenih orbita suočava se sa mnogobrojnim izazovima, kada je u pitanju senzitivnost elektronskih zdravstvenih podataka i njihov prenos kroz cloud. Bezbedna, propusna, skalabilna i interaktivna cloud infrastruktura ima veliki uticaj na porast interoperabilnosti zdravstvene organizacije i na efikasno elektronsko poslovanje. Usvajanjem multi - provajder pristupa, prilikom izgradnje zdravstvene cloud infrastrukture, i korišćenjem ortogonalnih zdravstvenih orbita, u hijerarhiji aktivnosti pružanja zdravstvene usluge, ostvaruju se značajni benefiti. Benefiti po pitanju efikasnosti e- health cloud sistema odnose se pre svega na:

- adekvatnu i ravnomernu distribuciju resursa kroz zdravstvenu organizaciju,
- razmenu i transfer podataka putem elektronskog zdravstvenog kartona na međunarodnom nivou,
- simultano određivanje dijagnoze, terapije i izvršenje određenih intervencija u realnom vremenu, virtuelnim konsultacijama, od strane lokalnih, regionalnih i međunarodnih stejkholdera,
- unificirani model za pristup resursima zdravstvene organizacije ,
- optimizacija troškova kroz dinamično, cenovno konkurentno, provajdersko, e-health okruženje.

Na osnovu prethodno definisanih benefita koje donosi cloud pristup elektronskom poslovanju zdravstvenih organizacija isprofilisala su se dva osnovna tipa e-health arhitekture:

- arhitektura orijentisana ka provajderu- izbor između različitih operatera koji pružaju usluge elektronskog zdravstva. Svaki od tih operatera (provajdera) raspoređuje resurse prema sopstvenoj standardnoj proceduri. Negativni aspekt ovog pristupa odnosi se na trenutak prelaska sa jednog e-health operatera na drugi. Naime, usled različitih zdravstvenih informacionih sistema, koje koriste ovi operateri za elektronsko poslovanje zdravstvene organizacije, dolazi do slabljenja interoperabilnosti organizacije.
- arhitektura orijentisana ka klijentu - ova arhitektura bazira se na kreiranju e-health okruženja u skladu sa potrebama i preferencijama klijenata, dok su provajderi samo posrednici u pružanju usluge. Od provajdera se uzima samo

elektronska podrška ali ne i procedura elektronskog poslovanja zdravstvenih organizacija.

3. E- HEALTH CLOUD: RAZVOJNE PRILIKE I IZAZOVI

Cloud computing, kao rastući tehnološki komercijalni model, dopušta organizacijama da eliminišu visoke troškove koji se generišu održavanjem hardvera, softvera i mrežne infrastrukture date organizacije. Takođe, kada su troškovi u pitanju, ovaj model omogućuje eliminisanje visokih troškova angažovanja stručnjaka iz IT oblasti koji održavaju IT infrastrukturu date organizacije, stabilnom. Glavna karakteristika cloud computinga, koja istovremeno predstavlja i potencijal za dalji razvoj ovog modela, jeste virtuelizacija resursa, u ovom slučaju zdravstvene organizacije, i uspešan „time - sharing“ istih.

Kapacitet IT infrastrukture svake, pa i zdravstvene organizacije, povećava se cloud computing-om zahvaljujući povećanju fleksibilnosti i skalabilnosti koje pruža ovaj model. Neophodno je istaći činjenicu, da su benefiti, uvođenjem modela cloud computing-a u elektronsko poslovanje zdravstvene organizacije, ograničeni specifičnim načinom pružanja usluge i korišćenja resursa ovih organizacija. Ovo se pre svega odnosi na zbrinjavanje pacijenata i praćenje njegovog stanja od momenta primanja do momenta otpuštanja iz zdravstvene ustanove. U ova ograničenja, koja su pre svega tehnološke prirode spadaju:

- visoki troškovi implementacije i održavanja zdravstvenih informacionih sistema,
- fragmentacija i nepotpuna razmena podataka o stanju pacijenata,
- nedostataka regulative kojom se definiše zaštita podataka iz elektronskog zdravstvenog kartona i standardizuje komunikacija medicinskog osoblja,
- nedostatak e- Health cloud modela za elektronsko poslovanje zdravstvenih organizacija i njihovh razvojnih standarda.

3.1. Koristi razvojnih potencijala e- Health cloud-a

Preorijentacijom na cloud tehnološka rešenja, u elektronskom poslovanju zdravstvenih organizacija, pronalaze se efikasniji i efektivniji načini za pružanje zdravstvene usluge, uz troškovnu optimizaciju. Koncept cloud computing-a u elektronskom zdravstvu koristi potencijale kolaborativnog rada medicinskog osoblja. Kolaborativni aspekt cloud computing-a odnosi se na povezivanje zdravstvenih sektora putem različitih zdravstvenih aplikacija integracijom informacija različitog sadržaja i volumena. Na ovaj način, mogu se stvoriti mikro mreže na nivou zdravstvenih ustanova pa čak i pojedinih zdravstvenih odeljenja, i povoljna atmosfera za praćenje stanja pacijenta u realnom vremenu. Sakupljanje podataka o pacijentima na centralnu lokaciju, u e-Health cloud-u, doprinosi redukciji troškova i ubrzanom pružanju zdravstvene usluge kao i:

- boljem kvalitetu lečenja i nege pacijenata,

Andela Pantić rođena je 20.11.1991. godine u Prokuplju. Gimnaziju je završila 2010. godine nakon čega upisuje Poslovni fakultet na Univerzitetu Singidunum. Po završetku osnovnih studija, 2016 godine, upisuje master studije na Masinskom fakultetu, Univerziteta u Nišu, smer energetski menadžment. Autor je brojnih radova iz oblasti analize i unapređenja poslovanja Elektroprivrede Srbije. Trenutno angažovana na radovima iz oblasti energetske efikasnosti.



- reševanju problema oskudnih resursa i plaćanju samo za stvarno utrošenu količinu resursa,
- podršci daljem istraživanju bolesti gde se kao cloud computing koristi kao host platforma i informacioni repozitirijum za praćenje brojnih zdravstvenih slučajeva,
- podršci nacionalnom razvoju i strateškom planiranju e- Health cloud-a,
- podršci finansiranju zdravstvenih usluga putem cloud-a,
- korišćenju elektronskih podataka za formiranje registara bolesti i registara lekova, što doprinosi daljoj saradnji sa farmaceutskom industrijom i razmeni informacija putem cloud modela.

Sa druge strane, centralizacija zdravstvenih podataka putem cloud modela može rezultati brojnim rizicima u elektronskom poslovanju zdravstvenih organizacija. Ovi rizici odnose se pre svega na:

- rizik bezbednosti podataka
- rizik izgubljenih podataka
- rizik nedostupnosti sistema u urgentnim situacijama.

4. ZAKLJUČAK

Elektronsko poslovanje zdravstvenih organizacija, kao integralni deo zdravstvenih informacionih sistema, obezbeđuje izlaskom na web širok spektar mogućnosti za razmenu korisnih informacija i analizu podataka od strane medicinskog osoblja. Kao što je napomenuto, jedna od njih jeste cloud sistem koji ublažava administrativne prepreke i skraćuje vreme potrebno za lečenje pacijenta. Takođe, međusobna saradnja zdravstvenih ustanova deljenjem znanja potpomognuta cloud sistemom dovodi do postizanja višeg nivoa interoperabilnosti same zdravstvene organizacije. Praćenje pacijenata putem elektronskog zdravstvenog kartona, kao jednog od elektronskih dokumenata koji su osnova zdravstvenih informacionih sistema, daje osnovu za analizu zdravstvenih parametara putem cloud computinga.

Dalji razvoj cloud sistema u industriji zdravstvenih usluga pretenduje da bude izložen opasnostima od onih stejkholdera koji su povezani sa provajderom cloud usluga. Naime, takvi stejkholderi predstavljaju svojevrsnu opasnost po bezbednost podataka koji se nalaze u elektronski zdravstvenim dosijeima pacijenata. Međutim, određenim kriptografskim rešenjima može se preventivno delovati na napad zdravstvenog cloud ekosistema. Cloud sistemi kao svojevrsni ekosistemi biće osigurani identifikacijom korisnika svih elektronskih zdravstvenih podataka tokom njihovog pristupa bazi podataka zdravstvene organizacije. Na ovaj način će se svaki pristup bazi podataka potvrđivati kroz posebne šeme koje će biti specifične za svaku zdravstvenu organizaciju. Autentičnost podataka o zdravstvenom stanju pacijenta i manipulacija tim podacima mora biti pravno regulisana posebno kada je u pitanju elektronski zdravstveni karton. Na taj način svi stejkholdetri jednog cloud sistema bi morali da se pridržavaju pravilima koja definiše pravna regulativa.

LITERATURA

1. C. Esposito, M. Ciampi, and G. De Pietro, "An Event-Based Notification Approach for the Delivery of Patient Medical Information," *Information Systems*, vol. 39, Jan. 2014, pp. 22–44.

2. T. Schabetsberger et al., “From a Paper-Based Transmission of Discharge Summaries to Electronic Communication in Healthcare Regions,” *Int’l J. Medical Informatics*, vol. 75, nos. 3–4, 2006, pp. 209–215.
3. M. Steward, “Electronic Medical Records,” *J. Legal Medicine*, vol. 26, no. 4, 2005, pp. 491–506.
4. K. Häyrinena, K. Sarantoa, and P. Nykänenb, “Definition, Structure, Content, Use and Impacts of Electronic Health Records: A Review of the Research Literature,” *Int’l J. Medical Informatics*, vol. 77, no. 5, 2008, pp. 291–304.
5. R. Hillestad et al., “Can Electronic Medical Record Systems Transform Health Care? Potential Health Benefits, Savings, and Costs,” *Health Affairs*, vol. 24, no. 5, 2005, pp. 1103–1117.
6. R. Hauxe, “Health Information Systems—Past, Present, Future,” *Int’l J. Medical Informatics*, vol. 75, nos. 3–4, 2006, pp. 268–281.
7. C. Esposito et al., “Interconnecting Federated Clouds by Using Publish-Subscribe Service,” *Cluster Computing*, vol. 16, no. 4, 2013, pp. 887–903.

PRIMENA INFORMACIONO-KOMUNIKACIONIH INOVACIJA ZA OSOBE SA OŠTEĆENJEM SLUHA

USE OF INFORMATION AND COMMUNICATION INNOVATION FOR PEOPLE WITH HEARING IMPAIRMENTS

Dina Lazarević³⁰¹
Aleksandra Kuprešanin³⁰²
Maja Ilić³⁰³

Apstrakt - Srbija broji preko 180.000 ljudi sa oštećenim sluhom, od kojih većina nema mogućnost da nastavi svoje školovanje nakon srednje škole. U Zapadnoj Evropi, Australiji i SAD-u je omogućena bilingvalnu nastava za osobe sa oštećenim sluhom, jer prema Konvenciji UN o pravima osoba sa invaliditetom, znakovni jezici su izjednačeni sa govornim jezicima. Obrazovanje se, po pravilu, sporije otvara u odnosu na nove tehnologije u poređenju sa proizvodnjom, saobraćajem, uslugama i dr. Međutim, očekuju se promene u obrazovanju u skladu sa imperativima obrazovanja za 21. vek. U tom smislu, uvode se multimedijalni sistemi, učenje na daljinu, virtuelne škole i druge tehnologije koje povećavaju aktivnost studenata, kvalitetniju evaluaciju znanja i napredovanja učenika u skladu sa individualnim sposobnostima i prethodnim znanjem. Cilj ovog rada je da istraži mogućnosti obrazovanja osoba sa oštećenim sluhom i varijante tehnološkog unapređenja koje bi im olakšalo praćenje nastave i dalje napredovanje u karijeri i životu.

Ključne reči: inovacije, e-učenje, osobe sa oštećenjem sluha.

Abstract - Serbia has over 180,000 people with hearing impairments, and most of them have no opportunity to continue their education after high school. In Western Europe, Australia and the United States bilingual education is provided for the hearing impaired. According to the UN Convention on the Rights of Persons with Disabilities, sign languages are equal with spoken languages. Education, in generally, is opening slowly in relation to the new technology, compared to the production, transport, services and other fields. However, we expect changes in education in accordance with the imperatives of the 21st century society. In a similar fashion, introduced multimedia systems, distance learning, virtual schools, and other technologies that increase the activity of students, better knowledge and evaluation of students' progress according to individual abilities and prior knowledge. The aim of this study is to investigate the possibilities of education of persons with hearing impairments and a variety of technological improvements that would facilitate the monitoring of teaching and further developments of careers and life in general.

Key words: innovation, e-learning, people with hearing impairments.

³⁰¹ Univerzitet Privredna akademija u Novom Sadu, Fakultet za primenjeni menadžment, ekonomiju i finansije, Srbija

³⁰² Univerzitet Privredna akademija u Novom Sadu, Fakultet za primenjeni menadžment, ekonomiju i finansije, Srbija

³⁰³ Univerzitet Privredna akademija u Novom Sadu, Fakultet za primenjeni menadžment, ekonomiju i finansije, Srbija

Srbija broji preko 180.000 ljudi sa oštećenim sluhom, od kojih većina nema mogućnost da nastavi svoje školovanje nakon srednje škole. U Zapadnoj Evropi, Australiji i SAD-u je omogućena bilingvalna nastava za osobe sa oštećenim sluhom, jer prema Konvenciji UN o pravima osoba sa invaliditetom, znakovni jezici su izjednačeni sa govornim jezicima.³⁰⁴

Poražavajuće je da se osobama sa oštećenjem sluha u Srbiji ne pruža šansa da svoje obrazovanje nastave nakon srednje škole. Na fakultetima u Srbiji sva nastava se odvija na srpskom jeziku, što je njima drugi jezik. Dakle, oni ne mogu da čitaju, ne mogu da hvataju beleške, ne mogu da prate nastavu. Njima su vrata visokog obrazovanja zatvorena. Zašto? Jesu li oni manje ljudi nego mi koji možemo da čujemo, da izgovorimo? Jesu li oni manje sposobni da uče? Da li je fer da možemo da izbrojimo na prste profesije kojima mogu da se bave u Srbiji?

Vrlo je važno dublje razumeti pojam i podelu osoba sa oštećenim sluhom. Postoje različiti stepeni nemogućnosti potpunog korišćenja slušnog aparata koje lekar određuje zavisno od mogućnosti prepoznavanja zvuka duž frekventnog opsega. Samim tim pogrešno je generalizovati osobe kao jednostavno “gluve”. Neke osobe mogu aktivno učestvovati u različitim nivoima konverzacije ili slušanja. Još jedna stavka koju treba razmotriti jeste i kako osobe odaberu da se definišu zavisno od toga koje sredstvo komunikacije odaberu za svakodnevno učestvovanje u životu. Okruženje i kulturološke norme u kojima se nalaze vrlo često igraju veliku ulogu u tome.

Koju god definiciju na kraju odabrali, osobe sa oštećenim sluhom ne treba stavljati u konotaciju sa negativnim deskriptorima poput invaliditeta, različitih sprečenosti i slično.

U Srbiji ne postoji formalno obrazovanje u polju znakovne lingvistike. Potrebno je napraviti plan i program po kome bi se ljudi školovali za tumače i predavače srpskog znakovnog jezika. Postoji i mogućnost implementacije određenih pomagala za osobe sa oštećenim sluhom koja bi im olakšala učešće na predavanjima.

Inovacija predstavlja primenu nove i poboljšane ideje, postupka, dobra, usluge, procesa koja donosi nove koristi ili bolji kvalitet u primeni. Razvoj informacionih tehnologija i neprestano usavršavanje obrazovne tehnologije izaziva promene u metodama i oblicima nastave i organizaciji koji će biti optimalni u eri masovne primene interneta i elektronskih izvora znanja.

Obrazovanje se, po pravilu, sporije otvara u odnosu na nove tehnologije u poređenju sa proizvodnjom, saobraćajem, uslugama i dr. Međutim, očekuju se promene u obrazovanju u skladu sa imperativima obrazovanja za 21. vek. U tom smislu, uvode se multimedijalni sistemi, učenje na daljinu, virtuelne škole i druge tehnologije koje povećavaju aktivnost studenata, kvalitetniju evaluaciju znanja i napredovanja učenika u skladu sa individualnim sposobnostima i prethodnim znanjem.

Multimedijalni programi, kreirani za personalne računare, nude mogućnost kreiranja elektronskih udžbenika sa tekstem, slikom, zvučnim animacijama i filmovima, tako da učenici mogu samostalno da napreduju u savladavanju nastavnih sadržaja, da se vrate na sadržaje koji im nisu dovoljno jasni, da dobiju dodatne i povratne informacije u skladu sa svojim mogućnostima i interesovanjima. Sve inovacije koje se uvode moraju i treba da budu prilagođene svim đacima, učenicima, studentima. Ukoliko to nije slučaj, inovacija nije adekvatno sprovedena.

³⁰⁴ <http://fakulteti.edukacija.rs/studiranje/visoko-obrazovanje-isključuje-gluve-osobe>

Od ukupnog broja studenata koji imaju neki invaliditet, više od 10% su oni studenti koji imaju oštećen sluh. Smetnje u razvoju slušnih sposobnosti ispoljavaju se kao umanjena ili potpuno odsutna slušna osetljivost, koja ozbiljno ometa razvoj i upotrebu govora i jezika, kao i socijalnu komunikaciju deteta. Sluh je vodeći ulazni put za učenje govora, pa se verbalna komunikacija, odnosno govor i jezik, teško mogu razviti, ili je taj proces dugotrajan i mukotrpan. Gubitak ili oštećenje sluha imaju neprocenjiv uticaj na razvoj govora i jezika. Poledice lakšeg oštećenja sluha ogledaju se u teškoćama u učenju govora. Tu su i oskudniji rečnik, agramatičan govor, problemi u pisanom izražavanju, otežano razumevanje pisanog teksta i obrazovno zaostajanje.³⁰⁵

Da li je nastava u svim školama i fakultetima prilagođena njima? Apsolutno ne. Pored brojnih inovacija koje se uvode u obrazovanje, malo je onih koje uključuju i one studente koji ne mogu na adekvatan način pratiti tradicionalnu nastavu. Koji su to načini za prevazilaženje ovog problema?

U idealnom slučaju svaka osoba sa oštećenim sluhom trebalo bi da ima dostupnu asistivnu tehnologiju koja odgovara njenim potrebama. Termin asistivna tehnologija odnosi se na širok dijapazon tehnoloških sredstava ili sistema koji su dizajnirani da poboljšaju funkcionalne sposobnosti osoba ometenih u razvoju i maksimalno poboljšaju njihov kvalitet života. Sam termin asistivna tehnologija se odnosi na sredstva, sisteme ili servise koji omogućavaju osobama ometenim u razvoju uključivanje u svakodnevni život, edukaciju, posao ili slobodne aktivnosti.³⁰⁶ Neke od asistivnih tehnologija za osobe sa oštećenjem sluha su: slušna pomagala, signalni uređaji, vibrotaktilni prekidači, slike, fotografije, predmeti, table za komunikaciju, asistivni uređaji za slušanje (na primer, pojačani sistem slušalica), fonično uho, slušalice (kako bi slušalac bio fokusiran, zvuk podešen, itd), sistemi za pojačanje FM-a (na primer, slušni trener), sistemi titlovanja programa sa dodatnim neverbalnim informacijama, titlovanje u realnom vremenu, knjige i udžbenici na disku, elektronske knjige, audio uređaj za pojačavanje glasa nastavnika, dekoderi televizijskog titlovanja, vibrotaktilni sistemi. U svakodnevnim situacijama mnoge od ovih tehnologija su nedostupne osobama sa oštećenjem sluha.

Dina Lazarević

Rođena je 20.05.1991. godine u Beogradu. Osnovnu i srednju školu završila je u Lazarevcu, sa odličnim uspehom. Nakon gimnazije, 2010. godine upisuje Fakultet organizacionih nauka, Univerziteta u Beogradu, smer menadžment i organizacija i završava ga u oktobru 2014. Master studije je završila 2016. godine na Fakultetu za primenjeni menadžment, ekonomiju i finansije, Univerzitet Privredna akademija u Novom Sadu, smer plansko-procesni menadžment. Volontirala u Fondaciji „Ana i Vlade Divac“ i bila koordinator u okviru projekta „Divac omladinski projekti.“ Tokom rada u fondaciji stiče praktična znanja iz oblasti menadžmenta. Učestovala na dve konferencije u organizaciji Fondacije „Ana i Vlade Divac“- Slavimo raznolikost i Divac omladinski fondovi, u Beogradu 2015. godine. U novembru 2016. godine izabrana u zvanje saradnika u nastavi na Fakultetu za primenjeni menadžment, ekonomiju i finansije. U maju 2016. godine učestvuje na međunarodnoj naučno-stručnoj konferenciji „Kako do kvalitetnijeg života“ u organizaciji Fakulteta za primenjeni menadžment, ekonomiju i finansije, sa temom „Uticaj modernih bolesti na kvalitet života“. Planira nastavak akademskog obrazovanja iz oblasti menadžmeta.



³⁰⁵ <http://www.ftn.kg.ac.rs/download/SIR/SIR%20Zarko%20Stankovic%205232011.pdf>

³⁰⁶ <http://www.ftn.kg.ac.rs/download/SIR/SIR%20Zarko%20Stankovic%205232011.pdf>

U vremenu brzog informatičkog i tehnološkog razvoja razvijaju se i asistivne tehnologije koje pomažu u prilagođavanju materijala osobama sa hendikepom. Veliki značaj imaju asistivne tehnologije koje osobama sa hendikepom omogućavaju korišćenje računara. Kada govorimo o osobama sa oštećenim sluhom, jedan od načina za olakšano praćanje nastave je Induktivna petlja.

Osnovna namena sistema induktivne petlje je omogućavanje osobama koje nose slušne aparate da jasno čuju govornika tj. da zvukove oko sebe čuju bez smetnji. U tom slučaju osoba sa slušnim aparatom ne prima zvučni signal (glas sagovornika) putem molekula zraka već posredstvom magnetskog polja – na taj način se izbegavaju sve smetnje u prenosu glasa kroz medij zraka koji podrazumeva i prenos svih drugih zvukova okoline.

Sistemi induktivne petlje rade po internacionalno propisanom standardu (IEC60118-4:2006) donesenom od strane Internacionalne Elektrotehničke komisije (<http://www.iec.ch/>), u Evropi još poznatom kao standard EN 60118-4. Ovaj standard definiše jačinu magnetskog polja, frekvencijski odziv, metode merenja tih zahteva te iskazuje najveću dopuštenu količinu smetnji. Induktivna petlja šalje audiosignal direktno u slušni aparat korisnika putem magnetnog polja, a pri tom redukuje pozadinske šumove, jeku i druge akustične distorzije koje umanjuju jasnoću zvuka.³⁰⁷

Pored svih ovih tehnologija u obzir treba uzeti i fizičke faktore samih prostorija u kojima se nastava odvija:

- Buka: potrebno je voditi računa o ukupnom nivou okolnog šuma u samoj prostoriji. Koliko je prostorija blizu ulice. Da li u njoj ima rashladnih sistema koji proizvode buku. Da li se prostorija nalazi blizu hodnika sa većom frekvencijom prolaza. Sve ove stavke, iako deluju možda beznačajno, značajno mogu uticati na mogućnost praćenja nastave pošto takvi šumovi direktno maskiraju frekventne opsege u kojima se nalazi ljudski glas.
- Akustika prostorije: svi objekti u prostoriji, počev od poda do plafona, imaju svoje akustične karakteristike. Prostorija sa mnogo pločica i staklenih površina će imati značajno veću količinu reverberacije od npr one sa dosta drvenih elemenata.

Aleksandra Kuprešanić

Rođena je 3.2.1989. godine u Gospiću. Završila je IV gimnaziju u Beogradu. Nakon gimnazije upisuje Filološki fakultet 2008. godine, smer Srpska književnost i jezik sa opštom književnošću. Završila je Operativno-primenjeni menadžment na Fakultetu za primenjeni menadžment, ekonomiju i finansije 2015, gde je sada druga godina mastera na smeru Bankarstvo i osiguranje. Završila je dodiplomski program Ženske studije na Fakultetu političkih nauka 2012. godine, a trenutno pohađa dvosemestralni program Krićka škola kapitalizma na Fakultetu za medije i kulturu u Beogradu. Volontirala je u Centru za integraciju mladih na pripremno-predškolskom programu i u Svratištu za decu ulice. Radila je na dva projekta opismenjavanja odraslih Roma i Romkinja, koja su organizovale Građanske inicijative. Izabrana je za saradnika u nastavi na Fakultetu za primenjeni menadžment, ekonomiju i finansije 2016. godine. Objavila je svoj rad na međunarodnoj naučno-stručnoj konferenciji „Kako do kvalitetnijeg života“, sa temom „Uticaj modernih bolesti na kvalitet života“. U slobodno vreme objavljuje knjige poezije i dobitnica je više književnih nagrada.



³⁰⁷ <https://www.bg.ac.rs/files/sr/studije/Prirucnik-podrska-studentima.pdf>

- Reverberacije direktno utiču na prostiranje zvuka pošto ga amplifikuju i menjaju kako se zvuk prostire kroz prostoriju a samim tim i otežavaju slušanje čak i onima koji probleme sa sluhom nemaju.
- Pozicija: osobe sa oštećenim sluhom ne bi trebalo da sede predaleko od centra predavanja tj. predavača. Sa udaljavanjem od centra zbivanja zvuk slabi a može doći i do vizuelnih smetnji koje bi dodatno omele praćenje predavanja.
- Vizuelne stimulacije: kako se informacije i obaveštenja serviraju studentu. Da li alarmi sadrže i vizuelnu komponentu pri svom oglašavanju. Da li se obaveštenja i zadaci pružaju i u pisanoj/odštampanoj formi.
- Osvetljenje: treba maksimalno izbeći fluorescentno tj. neonsko osvetljenje kako starteri tih lampi proizvode konstantnu buku koja vrlo lako može omesti već otežano prostiranje zvuka kod slušaoca.

Po istraživanju Kraljevskog nacionalnog instituta za ljude oštećenog sluha (Royal National Institute for Deaf people), komunikacija sa studentima treba da se sastoji od sledećeg:

- Slušanje,
- Izraz lica,
- Čitanje sa usana,
- Pokreti,
- Govor,
- Mimika,
- Pisanje,
- Znakovni jezik,
- Kombinacija prethodnog-

Jako je važno da mentori i profesori imaju razvijenu strategiju predavanja kako bi student mogli da budu aktivni u nastavi. Postoji niz tehnika koje profesori mogu da koriste u nastavi kako bi im je olakšali. Koliko je važno da profesori primenjuju posebnu tehniku predavanja, toliko je važno i da edukuju ostale studente koji mogu dodatno da pomognu studentima sa oštećenim sluhom da prate nastavu. Studenti se mogu edukovati putem seminara i radom u manjim grupama.

Da bi se efikasno zadovoljile komunikacione potrebe studenata sa oštećenim sluhom treba uzeti u obzir sledeće:

Maja Ilić

Rođena je 10.04.1993. godine u Beogradu. Osnovnu i srednju školu završila je u Beogradu, sa odličnim uspehom. Nakon gimnazije, 2012. godine upisuje



Tehnički fakultet, Univerziteta Singidunum, smer inženjerski menadžment i završava ga u oktobru 2016. Master studije je upisala 2016. godine na Fakultetu za primenjeni menadžment, ekonomiju i finansije, Univerzitet Privredna akademija u Novom Sadu, smer plansko-procesni menadžment. Volontirala na „Univerzijadi“ 2009. godine, gde je stiče praktična znanja iz logistike. Tokom 2010. godine volontira u nevladinoj organizaciji „Pravo na osmeh“ kao menadžer logistike. Kao asistent produkcije radi u kompaniji „Executive group“ od 2016. godine.

U aprilu 2017. godine izabrana u zvanje saradnika u nastavi na Fakultetu za primenjeni menadžment, ekonomiju i finansije. Planira nastavak akademskog obrazovanja iz oblasti marketinga i menadžmeta.

1. Lična interpretacija (Personal delivery)

Čitanje sa usana nije lako i zahteva koncentraciju. Skoro $\frac{3}{4}$ je nagađanje i jasan govor i indicija o kontekstu je od vitalnog značaja.

Govor

- Važno je govoriti jasno i razumno, prirodnim tempom. Glasan govor se može pogrešno protumačiti.

Vidljivost:

- Budite sigurni da ne prekrivate usta (vašim rukama, olovkom...). Da bi student mogao da vam čita sa usana vrlo je važno da može da vas vidi, vaše lice.
- Pokušajte da ne klimate previse glavom ili da govorite dok pišete na table, jer je gotovo nemoguće pročitati sa usana.

Lice:

- Pokušajte da ostvarite kontakt očima sa studentom ukoliko radite sa njim jedan na jedan.
- Koristite izraz na licu kao gest, jer to pomaže da se prenese osećaj reči studentu oštećenog sluha.
- Proveravajte tokom nastave da li vas student razume, možete da postavljate pitanja tokom predavanja kako bi ga podstakli.

Pozicija sedenja:

- Osoba sa oštećenim sluhom najbolje zna gde joj odgovara da sedi i prati nastavu. Najbolje je uglavnom da sedi ispred predavača kako bi lakše čitala sa usana.

Sticanje pažnje:

- Morate biti svesni da pre nego što započnete predavanje treba da privučete pažnju studenta. To možete učiniti tako što ćete se pozicionirati u prostoriji gde vas on može dobro videti ili ga možete lagano dotaći rukom o rame.

2. Prezentacija

Sadržaj:

- Pre započinjanja predavanja ili diskusije, vrlo je važno da student sa oštećenim sluhom bude obavešten o temi koja će se obrađivati.
- PPT prezentacija bi trebalo da sadrži što više tekstualnih objašnjenja o aktuelnoj temi, jer je dosta olakšava čitanje sa usana kada student ima pojam o sadržaju predavanja.
- Pre nego što krenete na sledeći slajd prezentacije, pitajte studenta sa oštećenim sluhom da li je ispratio prethodni.
- Ukoliko puštate video i audio materijale na predavanju, trebalo bi da sadrže prevod.

Iz svega ovoga može se zaključiti da je život osoba sa posebnim potrebama, u ovom slučaju osobama sa oštećenjem sluha, izuzetno težak u svakodnevnom životu, a posebno na polju

obrazovanja, usavršavanja i napredovanja u karijeri. Oni se svakodnevno susreću sa izazovima i nerazumevanjem koje ih dodatno demotiviše na planu ličnog i poslovnog razvoja. Njihovi talenti i profesionalne želje ne mogu doći do izražaja iz razloga koji su van njih samih i koje oni teško prevazilaze. Njima je retko pružena adekvatna pomoć i još ređe posvećena pažnja koju zaslužuju. U društvu oni bivaju ostavljeni na margini i većini su njihovi problemi u potpunosti nepoznati. Na taj način oni bivaju, kao i mnoge druge diskriminisane kategorije, društvu nevidljivi.

Međutim, možemo zaključiti i da bi se mnogo toga promenilo kada bi se toj grupi ljudi posvetila pažnja koju zaslužuju i kada bi se napredak u nauci i tehnologiji upotrebio za njihovu dobrobit. Za sve to su, naravno, potrebni materijalni i ljudski resursi, kao i mnogo truda i rada, ali sve to bi na kraju rezultiralo poboljšanjem života jedne grupe ljudi koja je nepravedno diskriminisana.

Literatura

- (1) <http://www.pfb.unssa.rs.ba/Casopis/Broj910/24MandicLalicBandjur.pdf>
- (2) <http://www.ftn.kg.ac.rs/download/SIR/SIR%20Zarko%20Stankovic%205232011.pdf>
- (3) <https://www.bg.ac.rs/files/sr/studije/Prirucnik-podrska-studentima.pdf>
- (4) <https://www.bg.ac.rs/files/sr/studije/Prirucnik-podrska-studentima.pdf>
- (5) <http://www.wati.org/content/supports/free/pdf/Ch13-Hearing.pdf>

INFORMACIONO-KOMUNIKACIONE TEHNOLOGIJE I KREIRANJE ZNANJA KAO OSNOVE ODRŽIVOG EKONOMSKOG RAZVOJA

INFORMATION-COMMUNICATION TECHNOLOGIES AND CREATION OF KNOWLEDGE AS THE BASEMENT FOR SUSTAINABLE ECONOMIC DEVELOPMENT

Marijana Vidas-Bubanja³⁰⁸
Snežana Popovčić-Avrić³⁰⁹

Sadržaj: Rad analizira ulogu znanja u ostvarivanju održivog ekonomskog razvoja u savremenim uslovima globalizacije i rasta međuzavisnosti svetske privrede. Analiza ukazuje posebno na dva faktora savremenog istraživačko-razvojnog ambijenta: 1) rastući udeo izdvajanja za istraživanje informaciono-komunikacionih tehnologija, pošto ova grupa tehnologija postaje ključni razvojni pokretač savremene ekonomije i društva, i sa druge strane, 2) uticaj koji potencijali informaciono komunikacionih tehnologija imaju na realizaciju istraživačkih aktivnosti i širenje znanja u svetu³¹⁰.

Ključne reči: Informaciono-komunikacione tehnologije, znanje, održivi razvoj, konkurentnost, globalizacija.

Abstract: This paper analyses the role of knowledge in the realization of sustainable economic development under the globalization and rising interdependence in the world economy. This analysis indicates two factors of current research and development environment: 1) rising share of investment in information-communication technologies research and development as this technology group is the key development factor of economy and society, and 2) the impact of information and communication technology potentials on the realization of research activities and sharing the knowledge in the world.

Key words: Information-communication technologies, knowledge, sustainable development, competitiveness, globalization.

1. UVOD

Savremeni globalni svet koji bazira na bogatstvu informacija i koji se sve više orijentiše na informaciono društvo i e-ekonomiju u fokus svog opstanka stavlja pitanje održivog razvoja. Svetska komisija za životnu sredinu i razvoj (World Commission on Environment and Development) definiše pojam održivog razvoja kao "razvoj koji zadovolja potrebe sadašnjih generacija bez ugrožavanja mogućnosti budućih generacija da i one zadovolje svoje sopstvene potrebe" [1]. Prema teorijskim tumačenjima takav razvoj ima tri oslonca: ekonomiju uz unapređenje životnog standarda, socijalnu jednakost kroz eliminaciju siromaštva

³⁰⁸Univerzitet Alfa, Fakultet za finansije, bankarstvo i reviziju, Novi Beograd, Palmira Toljatija 3, Srbija

³⁰⁹Univerzitet Metropolitan, Fakultet za ekonomiju, IT menadžment i kreativnu produkciju, Novi Beograd, Bul. Zorana Đinđića 44, Srbija

³¹⁰Rad je pripremljen u okviru projekata: "Unapređenje konkurentnosti Srbije u procesu pristupanja EU", br. 47028 i "Modeliranje razvoja i integracije Srbije u svetske tokove u svetlu ekonomskih, društvenih i političkih gibanja", br.179038, koje finansira Ministarstvo prosvete, nauke i tehnološkog razvoja Republike Srbije.

i poboljšanje kvaliteta života i životnu sredinu koja obezbeđuje da prirodni resursi budu sačuvani i za naredne generacije. Kreatori ekonomske politike imaju ključnu ulogu u uspostavljanju sinergije i komplementarnosti ova tri stuba (oslonca/faktora) [2].

Globalna orijentacija ka održivom razvoju posebno je naglašena od 2008. godine kada se svet suočava sa višestrukim kriznim tendencijama (energija, hrana i finansije). Odgovor na negativne efekte ekonomskog razvoja na životnu sredinu i posledice finansijske krize svet pokušava da nađe u faktorima koji vode kreiranju održive ekonomije i društva uopšte. Jednu od ključnih uloga u ovako definisanom okviru održive ekonomije ima grupa informaciono-komunikacionih tehnologija (ICT) kroz proces kreiranja digitalne ekonomije. Miller i Wilsdon [3] smatraju da digitalna ekonomija modifikuje odnose između ljudi i prirodnog okruženja tako što menja poslovne modele rada, čineći ih ekološki održivim. Zato oni i predlažu koncept "održive digitalne ekonomije" kao rešenje koje će, sa jedne strane, zadovoljiti ekološke izazove, a sa druge strane će istovremeno iskoristiti dinamizam i kreativnost digitalne ekonomije za obezbeđivanje stalnog rasta privrede i ukupnog društva.

2. SAVREMENE TENDENCIJE U ISTRAŽIVAČKIM AKTIVNOSTIMA

Trajektorija na relaciji nauka-tehnologija-inovacije postaje osnova društvenog i ekonomskog opstanka i progresa i u skladu sa tim izdvajanja za istraživanje i razvoj (R&D) rastu. Osim sredstava za istraživanje i razvoj koje finansiraju države, a koja su vezana obično za projekte koji daju obeležje ili prestiž nacionalnoj ekonomiji (vojna istraživanja), ostali deo izdataka za istraživačko razvojne projekte je privatnog karaktera, odnosno potiče iz privrede, jer se radi o R&D koji finansiraju kompanije koje novim tehnološkim rešenjima i proizvodima nastoje da zadrže svoje konkurentske prednosti i prošire svoje tržišno učešće. U kreiranju i transferu znanja na globalnom nivou u poslednjih 20-tak godina mogu se izdvojiti četiri dominantna trenda [4]:

- Prisutan je značajan rast u kreiranju znanja zahvaljujući rastu budžeta namenjenih istraživanju i razvoju i raspoloživosti sve moćnijih istraživačkih alata;
- Znanje ekonomski postaje sve važnije iz više aspekata. Iz ugla konkurentnosti, jer je znanje njena osnova u novoj informacionoj ekonomiji i marketinški, jer znanje postaje sve značajniji deo proizvoda ili usluga koji se nude na tržištu;

Prof. dr Marijana Vidas-Bubanja je diplomirala, magistrirala i doktorirala na Ekonomskom fakultetu Univerziteta u Beogradu iz oblasti međunarodne ekonomije. Radila je kao viši naučni saradnik u Institutu ekonomskih nauka, Beograd. Zvanje naučnog savetnika stekla je 2008. godine. Od 2004. godine radi kao profesor na Beogradskoj poslovnoj školi i kao redovni profesor na Fakultetu za finansije, bankarstvo i reviziju Alfa Univerziteta, Beograd. Pored tema iz međunarodne ekonomije koje su vezane za strane direktne investicije i trgovinske tokove, dr Vidas-Bubanja se bavi i problematikom razvoja informacionog društva, e-ekonomije i posebno temama vezanim za e-trgovinu i e-poslovanje. U periodu 2000-2002. godina bila je e-ambasador Srbije u Inicijativi elektronska jugoistočna Evropa Pakta za stabilnost u JI Evropi. Na funkciji predsedavajućeg Inicijative radila je u periodu 2002-2007. godine i učestvovala je u izradi baznih dokumenata za razvoj informacionog društva u regionu jugoistočne Evrope - eSEE Agende iz 2002. godine i eSEE Agende+ iz 2007. godine. Autor je 5 knjiga i preko 100 članaka u domaćim i stranim časopisima i zbornicima radova.



- Globalni proces otvaranja i brisanja granica za kretanje proizvoda i ljudi, razvoj saobraćaja i komunikacija (posebno digitalnih tehnologija) kreirao je nove globalne mogućnosti pristupa i širenja znanja;
- Znanje postaje sve više komercijalizovano i privatizovano, tako da upotreba sistema zaštite prava intelektualne svojine posebno dobija na značaju.

Navedene trendove podržavaju statistički podaci. Posmatrano u apsolutnom iznosu, između 1991. godine i 1996. godine globalna ulaganja u R&D su porasla sa 438 milijardi USD na 576 milijardi USD (prosečna godišnja stopa rasta 4,4%). Rast izdvajanja nastavljen je i u 2000-tim godinama tako da 2002. godine svet za R&D izdvaja 677 milijardi USD, što odgovara prosečnoj godišnjoj stopi rasta od 2,8% od 1996. godine [5]. Do 2013. godine, ukupna ulaganja u R&D u zemljama OECD-a rastu 2,7% u realnim stopama, da bi dostigla iznos od 1,1 biliona USD [6]. Prema procenama R&D Magazina, globalna ulaganja u R&D u 2016. godini beleže rast za 3,5% i dostižu iznos od 1,948 biliona USD u PPP vrednosti, a više od 110 zemalja u svetu ima ulaganja u R&D koja prevazilaze iznos od 100 miliona USD [7].

Region	2014.	2015.	2106.
Severna Amerika	29.1	28.5	28.4
SAD	26.9	26.4	26.4
Azija	40.2	41.2	41.8
Kina	19.1	19.8	20.4
Evropa	21.5	21.3	21.0
Rusija/CIS	3.1	2.9	2.8
Južna Amerika	2.8	2.6	2.6
Srednji istok	2.2	2.3	2.3
Afrika	1.0	1.1	1.1
Total	100.0	100.0	100.0

Tabela 1: Udeo pojedinih regiona i pojedinih zemalja u ukupnim izdvajanjima za istraživanje i razvoj, 2014-2106. godina, % [7].

Izdaci za istraživanje i razvoj su geografski koncentrisani, uglavnom u razvijenim zemljama, a leadersku poziciju imaju SAD, Japan i Nemačka. U grupi najvećih ulagača u R&D nalaze se i neke zemlje u razvoju (ZUR), posebno Kina i Republika Koreja. Visoke stope rasta ulaganja u R&D azijskih brzorastućih ekonomija (Kina, Indija, Južna Koreja) menjaju regionalnu strukturu investicija u R&D, tako da dominantnu poziciju sada zauzima region Azije sa učešćem od 40% globalnih ulaganja, sledi Severno-američki region sa manje od 30% udela i Evropa sa nešto više od 20% (Tabela 1.) [7]. Posmatrano po zemljama, u grupaciji leaderskih 10 ulagača u istraživanje i razvoj u svetu, nalaze se uglavnom razvijene zemlje, ali i Rusija, Kina, Indija i Brazil (tabela 2).

Visoko učešće sredstava namenjenih R&D u GDP-u zemlje kao karakteristika razvijenih zemalja najbolja je potvrda koncentracije tehnoloških potencijala u tom delu sveta. Poslednje analize pokazuju da se kod najrazvijenijih zemalja učešće izdvajanja za R&D približilo nivou od 3% GDP-a (SAD-2,7%, Japan-3,4%, Nemačka-2,8%, Švedska-3,4%, Finska-3,5%), dok se kod ostalih zemalja kreće od 1-2% bruto nacionalnog proizvoda (Tabela 2.) [8]. Od zemalja u razvoju vrlo visoko izdvajanje za R&D u GDP-a beleže J. Koreja 4% i Izrael 4,15% [7].

Zemlja	2014.		2015.		2016.	
	R&D u % od GDP	GERD, PPP mld. USD	R&D u % od GDP	GERD, PPP mld. USD	R&D u % od GDP	GERD, PPP mld. USD
1. SAD	2,78	485,39	2,78	496,84	2,77	514,0
2. Kina	1,95	343,78	1,98	372,81	1,98	396,30
3. Japan	3,40	163,44	3,93	164,59	3,39	166,60
4. Nemačka	2,85	103,20	2,92	107,42	2,92	109,25
5. Južna Koreja	3,60	64,30	4,04	74,53	4,04	77,14
6. Indija	0,85	61,85	0,85	66,49	0,85	71,48
7. Francuska	2,25	58,21	2,26	59,17	2,26	60,05
8. Rusija	1,50	53,52	1,50	51,49	1,50	50,95
9.V. Birtananija	1,81	44,07	1,78	44,51	1,78	45,54
10. Brazil	1,21	37,18	1,21	36,81	1,21	37,18
.....						
Top 40 zemalja	1,91	1746,05	1,96	1823,62	1,95	1886,70
Ostatak sveta	0,39	57,05	0,40	59,05	0,39	61,05
Globalna R&D	1,70	1803,10	1,75	1882,67	1,74	1947,75

Tabela 2: Vodećih 10 zemalja po ulaganjima za istraživanje i razvoj u svetu, 2014-2016, godina, izraženo u % od GDP-a i u iznosima u USD PPP [7].

Za zemlje u razvoju veliki deo tehnoloških i istraživačkih aktivnosti je vezan za proces prihvatanja uvezenih tehnologija i njihovog adaptiranja lokalnim uslovima, odnosno, za proces unapređenja i konačno primene stranih tehnologija koje postaju baza za kreiranje novih znanja i tehnoloških rešenja (adaptivni R&D). Sa rastom industrijske zrelosti, ZUR uvoze sve složenije tehnologije tako da R&D kapaciteti postaju vitalni za proces njihove absorpcije u nacionalnoj privredi. Na taj način, zahvaljujući svojim R&D naporima, ZUR postaju sposobne i da prate razvoj novih tehnologija u svetu. Dobri R&D potencijali jedne ZUR znače njenu veću sposobnost brže i bolje difuzije novih tehnologija u ekonomiji, mogućnost ostvarenja nižih troškova transfera tehnologije i realizacije širih spill-over efekata i prednosti od aktivnosti stranih firmi u domaćoj privredi. Pojedine ZUR ostvaruju i inovativne R&D aktivnosti koje se odnose na razvoj novih tehnologija i proizvoda za lokalno, regionalno i globalno tržište.

Razvoj savremenih tehnoloških rešenja postaje sve složeniji i sve zahtevniji u smislu finansijskih potencijala, znanja, organizacionih i menadžerskih sposobnosti, tako da proces internacionalizacije R&D dobija na značaju. Kompleksnost savremenog istraživanja uslovljava inovatore da se udružuju kako bi delili troškove istraživanja i udruživali znanja, tehnologiju i stručnost, odnosno sarađivali u okviru inovativnih mreža [8].

Internacionalizacija istraživačko razvojnih aktivnosti je jedna od ključnih dimenzija procesa globalizacije ekonomskih aktivnosti. Faktori koji podržavaju proces internacionalizacije istraživanja i razvoja su sledeći [6]:

- Prekogrične strategije investiranja u istraživanje i razvoj TNK;
- Rastući R&D potencijal velikih i rastućih ZUR;
- Progres ICT tehnologija koje omogućavaju brz razvoj globalnih privatnih i javnih istraživačkih mreža;
- Rastuća mobilnost/cirkulacija ljudskih resursa u oblasti nauke i tehnologije.

Sa jedne strane, proces internacionalizacije R&D otvara nove mogućnosti, ali sa druge strane, kreira i nove izazove i rizike za kompanije čija je konkurentnost direktno uslovljena inovacijama koje su rezultat istraživanja i razvoja. Takođe, otvaraju se i nove dileme za vlade

koje moraju da uključe i ovu međunarodnu dimenziju istraživanja u proces kreiranja svojih nacionalnih naučno-tehnoloških politika i to na način koji će njihovim ekonomijama obezbediti realizaciju maksimalnih koristi od procesa internacionalizacije istraživanja i razvoja.

3. UDEO ICT U ISTRAŽIVAČKIM AKTIVNOSTIMA

U okviru R&D napora, neophodno je posebnu pažnju pokloniti većim ulaganjima u ICT istraživanja jer su inovacije u oblasti informaciono komunikacionih tehnologija preduslov koji omogućava ovom sektoru da i dalje bude motor ekonomskog razvoja i da kreira nova radna mesta. Informaciono komunikacione tehnologije su ključni pokretač inovativnosti u ukupnoj nacionalnoj ekonomiji. Zato u većini OECD zemalja ICT industrija realizuje najveći deo poslovnih ulaganja u istraživanje i razvoj (business expenditures on research and development - BERD), koja čine i do 25% ukupnih poslovnih ulaganja, pri tome učestvujući sa 0,2% do 0,4% u GDP nacionalnih ekonomija. Tako na primer, u Finskoj, Izraelu, J. Koreji i SAD, ICT industrija ostvaruje od 40% do preko 50% ukupnih BERD ulaganja, a ICT BERD učestvuje sa oko 0,6% do 1,8% u GDP-u ovih zemalja, reflektujući visoku istraživačku intenzivnost ove industrije i generalno navedenih zemalja [6].

Istraživanja pokazuju direktnu korelaciju između većih ulaganja u ICT istraživanje i razvoj i rasta produktivnosti. Evropske zemlje koje imaju veliki ICT sektor i značajno ulažu u ICT istraživanja kao što su Irska, Finska i Švedska imaju i najveće stope rasta produktivnosti. U odnosu na svoje ključne konkurente, SAD i Japan, Evropa manje investira kako u ukupan R&D, tako i u ICT istraživačke aktivnosti. Evropska izdvajanja za R&D u oblasti ICT u apsolutnom iznosu predstavljaju oko 40% američkih izdvajanja [9]. Gep između EU27 i SAD iznosi 73 milijarde € za ukupna nacionalna izdvajanja za R&D i oko 33 milijarde € za ICT R&D izdvajanja (Tabela 3). Prema tome, ICT sektor je odgovoran za skoro polovinu R&D gepa između SAD i EU27. Ova razlika je rezultat manjeg izdvajanja za ICT R&D kako javnog, tako poslovnog sektora EU [10]. Upravo zbog ovakvih rezultata, Evropska komisija je predlagala da u periodu 2007-2013. godina Evropa poveća izdatke za ICT istraživanja čak za 80% godišnje [10].

Prof. dr Snežana Popovčić-Avrić je redovni profesor na Fakultetu za ekonomiju, IT menadžment i kreativnu produkciju, Univerzitet Metropolitan u Beogradu. Diplomirala, magistrirala i doktorirala na Ekonomskom



fakultetu Univerziteta u Beogradu iz oblasti međunarodne ekonomije. Govori engleski i nemački jezik. Autor je monografije i udžbenika iz oblasti međunarodne ekonomije, kao i preko stotinu stručnih i naučnih radova. Na FEFA fakultetu predaje Međunarodnu ekonomiju, Međunarodne ekonomske odnose i Međunarodno poslovanje. U periodu od 2003 do 2015. obavljala je funkciju prodekana za nastavu. Predaje i na Elektrotehničkom fakultetu Univerziteta u Beogradu na predmetu Ekonomija. Radila je u Institutu za tržišna istraživanja u Beogradu na poslovima rukovodioca odeljenja konjunktive privrednih delatnosti, kao i u Institutu ekonomskih nauka u Beogradu. Rukovodila je brojnim projektima iz domena međunarodne trgovine, istraživanja makroekonomske konjunktive i privrednih kretanja u zemlji i inostranstvu, kao i istraživanja tržišta proizvoda i ocene opravdanosti investicionih ulaganja.

	SAD	EU27
Ukupna izdvajanja za ICT R&D	68,5	35,9
Finansirana od strane poslovnog sektora realizovana od strane poslovnog sektora	57,9	31,5
Finansirana od strane javnog sektora realizovana od strane poslovnog sektora	6,2	2,3
Finansirana od strane javnog sektora realizovana od strane javnog sektora	4,4	2,2

Tabela 3: Ukupna izdvajanja za ICT R&D u EU 27 i SAD (milijarde €), 2005. [9].

Indikovani su sledeći trendovi u ICT istraživačko razvojnim aktivnostima [4]:

- Globalna distribucija ICT R&D aktivnosti se menja u korist većeg učešća nekih manje razvijenih centara izvan OECD područja kao što su Šangaj, Haifa, Bangalor, Malezija. Tako na primer, Kina je za ICT R&D izdvojila 86,8 milijardi USD, što je oko 13% OECD totala u 2006. godini;
- Smanjuje se stopa rasta izdvajanja poslovnog sektora za ICT R&D tako da u proseku 100 vodećih kompanija izdvaja oko 7% prihoda na ove aktivnosti;
- Širi se proces internacionalizacije ICT R&D;
- Raste broj patenata i naučnih publikacija u oblasti ICT;
- Povećava se tražnja za obrazovanim i stručnim kadrom koji bi se uključio u ICT R&D aktivnosti.

4. KREIRANJE NOVIH ZNANJA NA NIVOU KOMPANIJA

U savremenim globalnim i dinamičnim uslovima poslovanja pretpostavka postizanja održivog digitalnog rasta najdirektnije je uslovljena potrebom da se na makro nivou nacionalne privrede i mikro nivou preduzeća obezbede rastuća ulaganja u istraživačko-razvojne aktivnosti i kreiranje novih znanja kao osnovnih izvora progresivnih novih poslovnih ideja i rešenja. Pri tome, informaciono-komunikacione tehnologije kao tehnologije opšte namene «general purpose technology» igraju važnu ulogu faktora koji podstiče inovacije, a u kreiranju znanja i njegovom širenju ove tehnologije otvaraju potpuno nove mogućnosti i perspektive.

Empirijska istraživanja ukazuju na direktnu vezu između izdvajanja za istraživanje i razvoj i ekonomskog rasta i ukazuju na dugoročni uticaj na rast kako privatnih, tako i državnih R&D aktivnosti. Privatni, kompanijski R&D potencijali utiču direktno na ekonomski rast zemlje, a indirektno doprinose većoj absorpcionoj moći kompanija da usvoje tehnološka rešenja koja su rezultat javnih istraživanja, ili su rezultat istraživanja u drugim zemljama. U realizaciji R&D kompanije se nalaze u procesu interakcije sa ostalim firmama, sa istraživačkim institutima, univerzitetima i ostalim telima kao što su institucije za standardizaciju i metrologiju. Takođe, one aktivno traže kvalifikovane ljudske resurse i finansijsku podršku [8].

Poslovni sektor ostvaruje najveći deo istraživačkih aktivnosti i učestvuje sa više od 60% u ukupnim ulaganjima u R&D u OECD regionu. Ovo učešće ostaje stabilno na ovom nivou u toku predhodne dekade kako u OECD zemljama, tako i u EU, a učešće industrije u R&D aktivnostima značajno raste i u Kini [6]. Istraživačke aktivnosti su koncentrisane u limitiranom broju firmi, a primat imaju velike kompanije i multinacionalne korporacije. U 2012. godini 2.000 vodećih R&D kompanija i njihova mreža od 500.000 afilijacija ostvaruju 90% globalnih ulaganja u R&D poslovnog sektora i poseduju 66% patenata registrovanih u patentnim zavodima širom sveta. U okviru tih 2.000 vodećih R&D kompanija, 200 multinacionalnih

korporacija ostvaruje 70% industrijskih R&D ulaganja, poseduje 70% patenata, skoro 80% ICT patenata i 44% zaštitnih robnih marki (trade marks) [6].

	Kompanija	R&D milijarde USD
1	Microsoft	12,448
2	Intel	12,128
3	Roche Holdings	10,242
4	Toyota	9,112
5	Johnson & Johnson	9,046
6	Novartis	8,935
7	Apple	8,397
8	Pfizer	7,690
9	General Motors	7,500
10	Merck & Co.	6,704
11	Ford Motor	6,700
12	Cisco	6,411
13	Oracle	6,042
14	Astra Zeneca PLC	5,997
15	Honda	5,990
16	Bristol-Myers Squibb	5,920
17	Qualcomm	5,833
18	Sanofi SA	5,519
19	Eli Lilly Co	5,331
20	GlaxoSmithKline	5,250
21	IBM	5,247
22	Daimler	5,169
23	Siemens	4,929
24	Bayer AG	4,649
25	Ericsson	4,124

Tabela 4: Vodeće kompanije po ulaganjima u R&D u 2014. godini [7].

R&D Magazine kreira *R&D Index* u koji uključuje 25 vodećih kompanija po izdvajanjima za R&D [7]. Lista za 2014. godinu je prikazana u tabeli br. 4. Ona uključuje 11 kompanija iz farmaceutске industrije, pet kompanija iz mašinske industrije, sedam kompanija iz ICT sektora i 2 konglomerata. Ove kompanije su u 2014. godini uložile više od 170 milijardi USD u R&D, što je oko 10.8% ukupnih ulaganja u R&D ostvarenih u svetu od strane vlada, industrije i akademija zajedno [7].

Inter-firm R&D partnerstva i alijanse tako postaju važna pokretačka snaga savremenih inovacija. Alijanse i partnerstva prelaze geografske granice i dobijaju multisektorski karakter. Centri istraživačkih mreža ipak se još uvek nalaze pretežno u razvijenom svetu – zemlje OECD-a, mada neke lokacije u manje razvijenim zemljama dobijaju na značaju (Kineski Tajpej, Malezija, Singapur) [8].

5. ICT FAKTOR PODRŠKE I PODSTICANJA KREIRANJA INOVACIJA I NOVIH ZNANJA

Internet i IC tehnologije značajno menjaju način realizacije istraživanja i kreiranja novih znanja (preko distribuiranog istraživanja, grid i oblak računarstva, virtualnih simulacija, virtualnog sveta), sa potencijalno značajnim uticajima na inovacije i rast. Oni podstiču nove tipove tržišno zasnovanih preduzetničkih aktivnosti i ohrabuju ljude izvan tradicionalnih institucija i hijerarhija da sarađuju kako bi proizveli sadržaje, usluge i robu. Internet istovremeno omogućava brzu difuziju kodifikovanog znanja i ideja, povezujući tako nauku bliže sa poslovanjem i olakšavajući razvoj neformalnih kreativnih mreža [11].

Sprovedena istraživanja na nivou kompanija pokazuju na značajnu vezu između korišćenja Interneta/ICT i sposobnosti kompanije da inovira. Dolazi takođe do promene očekivanih rezultata upotrebe ICT u preduzećima. Unapređenje efikasnosti poslovnih procesa sigurno ostaje jedan od ciljeva, ali se kao bitan cilj dodaje i primena ICT kao inovativnog alata koji će doprineti rastu ostvarenih prihoda tako što će omogućiti nove servise i rad u okviru mreže vrednosti [8].

Firme koje uvode nove proizvode, nove procese i prilagođavaju svoju organizacionu strukturu mogu ostvariti veće prednosti od upotrebe ICT, nego preduzeća koja to ne čine. Spill-over efekti su posebno vezani za primenu ICT kapitala, a znatno manje su prisutni kod ne-ICT investicija. Inovativna strategija firme podstiče njenu sklonost ka usvajanju novih ICT tehnoloških rešenja. Strateška orijentacija ka visokoj tehnogiji je obično osnova uspešne poslovne strategije [12]. Kada firma kombinuje ICT sa ostalim tehnologijama ostvaruje bolje rezultate od one koja se opredeli za upotrebu samo jedne tehnologije.

Kao značajan izvor informacija Internet predstavlja važnu infrastrukturu koja podržava koordinaciju i saradnju između istraživača i preduzetnika, povezujući inovativne kapacitete pojedinaca, i potencijale za saradnju između organizacija (*preko* web-a, alata društvenih mreža i virtualnog sveta, novog otvorenog pristupa repozitorijumu naučnih i tehničkih podataka) [13].

U cilju daljeg unapređenja Interneta kao pokretača inovacija, pažnju treba posvetiti multidisciplinarnim politikama podrške. Četiri oblasti delovanja su od posebnog značaja [13]:

- Povećati upotrebu Interneta u vladi, poslovnom sektoru i istraživačkoj zajednici;
- Obezbediti otvorene mehanizme saradnje, uključujući razvoj otvorenih standarda i interoperabilnosti za Internet budućnosti;
- Podržati razvoj i upotrebu digitalnih sadržaja i
- Stimulisati upotrebu participativnog web-a u sve većem broju privrednih i društvenih aktivnosti.

6. ZAKLJUČAK

Empirijska istraživanja ukazuju na direktnu vezu između izdvajanja za istraživanje i razvoj i ekonomskog razvoja i ukazuju na dugoročni uticaj na rast kako privatnih, tako i državnih R&D aktivnosti. Privatni kompanijski R&D potencijali utiču direktno na ekonomski razvoj zemlje, a indirektno doprinose većoj absorpcionoj moći kompanija da usvoje tehnološka rešenja koja su rezultat javnih istraživanja, ili su rezultat istraživanja u drugim zemljama. U svim navedenim komponentama savremenog konkurentnog poslovanja i determinantama održivog ekonomskog razvoja, ICT su osnova ili jedan od ključnih faktora realizacije.

Zapravo, ICT su pokazale revolucionarnu moć ključnog katalizatora za promene, modernizaciju i inovacije. Pravilna primena Internet servisa i e-tehnologija povećava konkurentnost, kreira nova radna mesta, pokreće dalje procese globalizacije i pruža nove instrumente za savladavanje socijalnih izazova vezanih za klimatske promene, energetske efikasnost i starenje stanovništva. Investicije u ICT se smatraju tzv. „pametnim“ investicijama koje omogućavaju kreiranje i zadržavanje poslova i pozitivnog ekonomskog rasta danas, kao i kreiranje osnove za održivi razvoj u budućnosti. Sa druge strane, ukazuje se na izazove primene novih tehnologija u novim organizacionim strukturama, rastuće potrebe posedovanja visokih znanja i sposobnosti, a sve to mora biti ugrađeno u nove i izmenjene poslovne i razvojne strategije kompanija.

LITERATURA

- [1] WCED (2010) *Our common future: The report of the World Commission on Environment and Development*, 1987, Retrieved June, 2010, from <http://www.un-documents.net/wced-ocf.htm>
- [2] Vidas-Bubanja, M. (2014) Primena zelenih potencijala ICT u funkciji povećanja konkurentnosti preduzeća i nacionalnih ekonomija, *Međunarodna konvencija o kvalitetu - JUSK ICQ 2014*, Beograd, 2-5. jun 2014. godine, internacionalni zbornik, CD izdanje, strana 1809-1814.
- [3] Miller, P. and Wilsdon, J. (2001) Digital futures: An agenda for sustainable digital economy. *Corporate Environmental Strategy*, 8 (3), pp. 275-280.
- [4] UNCTAD (2008) *Information Economy Report 2007-2008*, UN, NY and Geneva, 2008.
- [5] UNCTAD (2005) *World Investment Report 2005*, Geneva.
- [6] OECD (2015) *OECD Science Technology and Industry Scoreboard 2015*, Innovation for Growth and Society, Paris.
- [7] Research & Development Magazine (2016) *2016 Global R&D Funding Forecast*, Supplement to Magazine, winter.
- [8] Vidas-Bubanja, M. (2011) "Informaciono –komunikacione tehnologije kao inovativni faktor konkurentnog poslovanja preduzeća", *Ekonomski vidici*, br. 4, str. 659-674.
- [9] European Commission (2009) *The 2009 Report on R&D in ICT in the European Union*, Luxemburg.
- [10] European Commission (2010) *A Digital Agenda for Europe*, Brussels, 26.8. 2010.
- [11] Bresnahan, T.F. and S. Greenstein (1996) "Technical Progress and Co-Invention in Computing and the Use of Computers", *Brookings Papers on Economic Activity: Microeconomics*.
- [12] Popovčić-Avrić, S. (2010): "Održiva konkurentna prednost preduzeća", Sym.Org 2010, FON, Univerzitet u Beogradu, *Zbornik radova: "Organizacione nauke i menadžment znanja"*, ISBN 978-86-7680-161-9
- [13] OECD (2008) *Shaping Policies for the Future of Internet Economy*, Paris.

OBRAZOVANJE KAO KLJUČNA DETERMINANTA RAZVOJA - ULOGA INFORMACIONIH SISTEMA I BIBLIOTEKA U OBRAZOVNOM PROCESU

EDUCATION AS A KEY DETERMINANT OF DEVELOPMENT-THE ROLE OF INFORMATION SYSTEMS AND LIBRARIES IN THE EDUCATIONAL PROCESS

Helena Lajšić³¹¹

Sadržaj: *Obrazovanje je kamen temeljac i mjerilo progressa svake društvene zajednice. Ono obuhvata usvajanje sistema znanja, formiranje praktičnih umijeća i navika i predstavlja temelj razvitka spoznajnih snaga i sposobnosti. Obrazovanje jeste jedan od ključnih faktora efektivnosti i brzine ekonomskog razvoja. Usavršavanje i mjenjanje društvenih odnosa zavisi najviše od znanja i nivoa obrazovanja ljudi. Obrazovanje posmatramo dvojako, u smislu usvajanja potrebnog znanja i učenja primjenjivanja znanja u praksi, posebno je važno u privredama u tranziciji gdje i znanje postaje roba. Moderne privrede traže nova znanja i potreba za njima permanentno raste. Kvalitet ljudskog faktora predstavlja dinamičan element razvojne politike. Njegova mobilnost i sposobnost prilagođavanja ubrzava i unapređuje promjene. Obrazovanje ima svoje važne ciljeve, povećava društvenu mobilnost, omogućava i olakšava prilagođavanje pojedinaca konstantnim društvenim i socijalnim promjenama koje su posljedica sve bržeg napretka nauke. Doprinos obrazovanja je za ekonomski razvoj od krucijalnog značaja. Obrazovanje se smatra preduslovom razvoja i opstanka modernog društva. Njegov značaj je u oblasti informacionih tehnologija srazmjeran tehnološkom razvoju društva. Ekspanzijom tehnologije i inovacija u oblasti E-learning-a, raspoloživost takvog načina edukacije dramatično se povećava. U procesu nastave, neophodno je izvršiti radikalne promjene u metodologiji i organizaciji. U većini obrazovnih ustanova se primjenjuje tradicionalni način rada, uz manje pomake u korištenju informacionih tehnologija. Rezultat toga je spori napredak, koji je često povezan sa ekonomskim razvojem pojedinih država. Savremeni zahtjevi visokog obrazovanja su: fleksibilnost, interdisciplinarnost, kreativnost i doživotno učenje, a potrebno je povećati djelotvornost, multidisciplinarnost i netradicionalnost obrazovanja. Biblioteke u tome imaju vidnu ulogu, jer one podržavaju razne funkcije Univerziteta kao što su podučavanje, istraživanje, usvajanje novog znanja i posredovanje znanja i kulturne prošlosti i sadašnjosti generacijama koje dolaze.*

Ključne reči: *Obrazovanje, ekonomski razvoj, informacioni sistemi, znanje, biblioteke*

Abstract: *Education is the cornerstone and measure of the progress of each community. It includes the adoption of a system of knowledge, the formation of practical skills and habits and is the basis of development of cognitive abilities. Education is a key factor of economic development rate and effectiveness. Improvement and change of social relations mostly depend on human knowledge and educational level. Education has its important objectives – it increases social mobility, enables and eases the adaptation of individuals to constant social changes arising from more and more rapid scientific development. Education can be seen from two aspects: acquiring new knowledge and applying it in practice. Education is especially*

³¹¹ Univerzitetska jedinica NUBRS Banja Luka, Bosna i Hercegovina

important in transition economies, where knowledge also becomes a commodity. Modern economies require new knowledge and the need for it is in permanent rise. The quality of human life represents a dynamic element of development policy. Its mobility and ability to quickly adapt accelerate and improve changes. Education has its important goals, increasing social mobility and facilitates adjustment of individuals constant social and social changes resulting from the accelerating progress of science. Education is considered as prerequisite of development and survival of modern society. His character is in the field of information technology commensurate with the technological development of society. Expansion of technology and innovation in the field of e-learning, the availability of that type of education increases dramatically. In the process of teaching, it is necessary to make radical changes in the methodology and organization. Educational institutions mostly applies traditional mode, with slight changes in the use of information technology. The result is a slow process, which is often linked to the economic development of some countries.

The modern requirements of higher education are: flexibility, interdisciplinarity, creativity and lifelong learning, and the need to increase efficiency, multidisciplinary and non-traditional education. Libraries have a prominent role, because they support various functions of the University, such as teaching, research, acquisition of new knowledge and the transmission of knowledge and cultural past and present for future generations.

Key words: *education, economic development, information systems, knowledge, libraries*

1. UVOD

Predmet proučavanja ovog rada odnosi se na ukupan razvoj društva i bazira se na teorijskom i empirijskom sagledavanju stanja obrazovanja na prostorima Republike Srpske. Smatram da će sveobuhvatan prikaz podataka koje sam prezentovala dati značajan doprinos u rasvjetljavanju aktuelnog stanja u sferi obrazovanja na prostoru Republike Srpske odnosno na teritoriji Bosne i Hercegovine.

Na ovim prostorima pitanje značaja i uloge obrazovanja kao i njegovog poboljšanja zadnjih godina u žiži je interesovanja. Potreba za unapređivanjem kvaliteta obrazovanja i kvaliteta obrazovnih ustanova rezultat je višedecenijskih rasprava vođenih na širem obrazovnom prostoru, ali i uviđanja da obrazovanje visokog kvaliteta predstavlja kamen temeljac uspješne i stabilne ekonomije, pomaže rješavanju odnosno minimalizovanju problema nezaposlenosti i predstavlja uslov za uključivanje u procese globalne integracije. Obrazovanje ima svoje ciljeve, a koji su u funkciji cjelokupnog ekonomskog i društvenog razvoja, povećava društvenu mobilnost, omogućava i olakšava prilagođavanje pojedinaca neprekidnim društvenim i socijalnim promjenama. Obrazovanje posmatramo dvojako, u smislu usvajanja potrebnog znanja i učenja primjenjivanja znanja u praksi, posebno je važno u privredama u tranziciji gdje i znanje postaje roba. isprepletenost obrazovanja, tehničkog progressa i zapošljavanja ključan je trougao u usmjeravanju ekonomskog razvoja. Doprinos obrazovanja je za ekonomski razvoj od krucijalnog značaja. U Republici Srpskoj obrazovanje nije značajno unapređeno i prema podacima detaljno prezentovanim u ovom naučnom istraživačkom radu broj studenata iz godine u godinu opada ali također opada i broj zainteresovanih za sticanje naučnih zvanja i titula. To se zasigurno povratno reflektuje na sam ekonomsko-društveni razvoj.

U uslovima ekonomije znanja pojam i značaj obrazovanja se mjenja. Nekada je to bio proces koji se vezivao za određeni period života a u novije doba obrazovanje predstavlja proces koji je sve manje centralizovan (i institucionalizovan) i koji je dostupan ljudima u svim životnim

dobima i koji je prilagođen pojedinačnim potrebama. To više nije zatvoren proces koji se jednom započne i jednom završi sa ciljem da se stekne određena kvalifikacija i dobije radno mjesto. Najznačajnija novina odnosi se na činjenicu da je učenje proces koji traje ne samo do trenutka okončanja formalnog obrazovanja, već tokom čitavog života. Dolazimo do koncepta cjeloživotnog učenja koje usvajaju brojne evropske zemlje. Činjenica je da znanja koje studenti stiču u toku studija veoma brzo zastarijeva i ukoliko toj činjenici pridružimo i ostala saznanja o ubrzanom razvoju dolazimo do zaključaka koliko je važno neprekidno unapređivati i proširivati znanja i vještine kako bi se moglo odgovoriti zahtjevima tržišta rada.

Jedan od najvećih izazova današnjice jeste omogućiti da se na brz i jednostavan način pronađe prava informacija u neprekidno rastućoj količini dostupnih podataka. Vođeni novom paradigmatom, znanstvenici usvajaju nove instrumente i istražuju nova područja. Naučni radnici, diplomci, magistranti, doktoranti i drugi, traže vrlo specifične podatke iz uskostručnih oblasti koje mogu da im pruže određeni izvori, publikacije i baze podataka. Presudan je značaj elektronskih naučnih publikacija za sticanje određenih vještina, unapređivanje, sticanje i prenošenje znanja u elektronskom okruženju u funkciji podrške i pomoći akademskom učenju i nastavi. Biblioteke u saradnji sa ministarstvima (nauka i tehnologiju, prosveta i kultura) omogućavaju pristup najnovijim naučnim informacijama iz oblasti prirodnih nauka i društvenih nauka kao i drugih oblastima.

OBRAZOVANJE KAO PREDUSLOV ZA EKONOMSKI RAZVOJ

Obrazovanje je kamen temeljac i mjerilo progressa svake društvene zajednice. Ono obuhvata usvajanje sistema znanja, formiranje praktičnih umijeća i navika i predstavlja temelj razvitka spoznajnih snaga i sposobnosti. Znanje je najvažniji ljudski resurs i kapital, a s obzirom na neophodnost posjedovanja informacija (znanja) da bi se opstalo u stalno promjenljivom okruženju, današnje društvo jeste društvo znanja. U ovom društvu obrazovan čovek je u središtu pažnje. Obrazovanje ima veoma važnu funkciju u svakom društvu. Usavršavanje i mijenjanje društvenih odnosa zavisi u najvećoj mjeri od znanja i obrazovanosti ljudi. Zbog važnosti obrazovanja svaka vlast želi definisati njegovu koncepciju i sadržaj, kako bi preko najsnažnijeg instrumenta društvene percepcije i oblika socijalizacije pojedinci prihvatili vrijednosti i norme sistema. Stoga države preuzimaju brigu o finansiranju obrazovanja. Pored toga u sadržajnom

Doc. dr sci Helena Lajšić

Obrazovanje:

*Postdiplomski Magistarski studij, Ekonomski fakultet, Univerzitet u Banja Luci
Smjer: Opšti (Upravljanje poslovnim sistemima) 2008. godine*

Zvanje: Magistar ekonomskih nauka

Doktorat nauka multidisciplinarnih studija na Ekonomskom fakultetu Univerzitet Novi Sad i Fakultetu tehničkih nauka 2016. godine

Zvanje: Doktor nauka iz interdisciplinarne oblasti Menadžment ljudskih resursa i Informacioni sistemi.

Radno iskustvo

Od 2001. godine u kontinuitetu: Viši stručni saradnik za naučno-istraživačku djelatnost Univerzitetske jedinice NUB RS

Od 2004- 2011: Šef - rukovodilac Univerzitetske jedinice NUB RS

Rukovodilac-šef naučno-informacionog centra

Od 2009- 2016: Profesor- Predavač na Visokoj školi za informatiku i menadžment na III i IV godini. Izbor za dva predmeta: Upravljanje ljudskim resursima, Marketing Saradnik Akademije nauka i umjetnosti Republike Srpske

*Izbor u zvanje **docenta** (multidisciplinarne oblasti) 2017. godina.*



smislu pokušavaju kroz obrazovanje utvrditi društvene norme i vrijednosti i izgraditi osjećanje pripadnosti svojoj zajednici, društvenoj grupi, religiji.

Kroz obrazovni sistem također se razvijaju i smisao za vlastitu kulturu, poštovanje principa i solidarnost. Preko školovanja se oblikuje svijest i gledište pojedinca, kada su u pitanju procesi u društvu i sistem vlasti. Svi obrazovni sistemi su utemeljeni na istoriji znanja i istoriji društva. Institucionalizacija obrazovanja pored toga što se zasniva na usvajanju niza pravila i društvenih vrijednosti, ogleda se i kroz znanje i sposobnosti kojima pojedinac ovladava u procesu osposobljavanja. Putem sistema obrazovanja snažno se mijenja struktura društva, porodice i profesija. [11]

Obrazovanje podrazumijeva izgrađivanje stavova i vrijednosti kod djece i mladih kroz sticanje teorijskih i praktičnih znanja koje im omogućava da njegujući ove vrijednosti mijenjaju sopstveni život i sredinu u kojoj žive, kako na lokalnom tako i na opštem planu. Zahvaljujući cjelokupnom razvoju društva došlo je do generisanja sve veće količine znanja, i stvaranja novih vještina, a konačni rezultat je opšti naučno-tehnički progres. Napredak u oblasti telekomunikacija, kao i sve brži tempo života postavio je informaciju kao najznačajniji resurs u ljudskoj zajednici, samim tim proces obrazovanja zauzeo je centralnu poziciju u ljudskoj zajednici.

Obrazovanje, zapravo, obuhvata sve one mjere, instrumente i metode koji su usmjereni ka cilju i koji „vode ka promjeni ponašanja ljudi, bilo kroz povećanje znanja, bilo kroz promjenu stavova“ [1]. Savremeni obrazovni sistem čini mreža školskih i neškolskih organizacija povezanih partnerskim odnosima. Škola više nije jedina obrazovna ustanova pa se razvoj znanja jedne države ne smije svesti na reformu školskog sistema. U razvijenim se zemljama sistemom razvoja ljudskih resursa obuhvata školovanje i mladih i odraslih te neformalno obrazovanje odraslih, a sve se više podstiče i samoobrazovanje te informativno učenje. Obrazovanje se danas smatra uslovom opstanka i razvoja modernih društava. Opstaju oni koji se najlakše prilagođavaju i prvi usvajaju novine. Obrazovanje podstiče sposobnost prepoznavanja i prihvatanja vrijednosti koje postoje u različitosti pojedinaca, polova, naroda i kultura, kao i sposobnost komunikacije i saradnje s drugima. Pravilnijim i konstruktivnijim odnosom prema obrazovanju i zapošljavanju, uspostavila bi se neprekidna zavisnost tržišne ekonomije od netržišnih socijalnih faktora, koji jedino mogu da uspostave djelotvornu ravnotežu između konkurencije i kooperacije. Takvim načinom rada bili bi obuhvaćeni svi, pa i obrazovni sistem čiji bi osnovni zadatak bio da kontinuirano prati i stručne i naučne trendove u društvu i svijetu, da ukazuje na novine i u tom cilju da stalno radi na dokvalifikaciji i prekvalifikaciji radnika u svim sferama društva, da kontinuirano prati ukupno stanje na tržištu rada i ukupnog zapošljavanja, kretanju roba i kapitala i dr. Dakle, jedno od rješenja jeste aktivniji odnos ukupnog obrazovnog sistema, posebno istraživača i stručnjaka raznih specijalnosti, prema ukupnom razvoju društva.

Znanje i obrazovanje kao proces, bitno utiču na podizanje kvaliteta života, na poboljšanje životnog standarda. Znanje se može sticati korištenjem velikog broja medija, samostalno, u grupama, bez granica. Obrazovni sistem obuhvata sve obrazovne institucije koje su povezane i organizovane u jednu jedinstvenu mrežu. U tom smislu, svaka zemlja ima svoj specifični sistem obrazovanja, ali veliki broj obrazovnih sistema ima neke opšte i zajedničke karakteristike koje se odnose na organizaciju, nivo obrazovanja i trajanje školovanja. U novije doba, ta zajednička obilježja u obrazovanju odnose se i na studijske programe i nastavne sadržaje. U procesu sticanja visokog obrazovanja, razvile su se i određene institucije izvan univerziteta, koje su pružale odgovarajuće profesionalno obrazovanje. Nastao je novi oblik visokog obrazovanja,

koji izlazi iz okvira institucionalnog sistema obrazovanja. Obrazovanje stečeno na ovaj način omogućava brže zapošljavanje i time direktno utiče na smanjenje nezaposlenosti. Evropski sistem obrazovanja i osposobljavanja proces promjena ima opšti cilj - razvoj doživotnog obrazovanja, odnosno promocija širokog pristupa obrazovanju i njegovom permanentnom usavršavanju i osavremenjavanju.

Obrazovanje teži da bude kontinuirani trajni proces koji traje tokom čitave radne aktivnosti čovjeka. Redovno obrazovanje ne pruža doživotna znanja pa mora biti dovoljno fleksibilno da pojedincu olakša usvajanje novih znanja „uz što manji utrošak sredstava i vremena“. Društveni razvoj ne može biti kompletan ukoliko „obrazovanje ne traje doživotno“ u formi tzv. permanentnog obrazovanja čiji je cilj „da obezbjedi kontinuitet, da spriječi osipanje znanja i priprema ljude za način života koji protiče u stalnom razvoju, promjenama i transformacijama“.

Obrazovanje mora da razvija kod građana sposobnost donošenja promišljenih odluka, pri čemu će svoje sudove i postupke zasnovati ne samo na analizi trenutne situacije, već i na viziji željene budućnosti. Pored toga, obrazovanje mora da razvija kod građana poštovanje kulturnog nasleđa, zaštitu životne sredine i obrasce potrošnje koji vode kontinuiranom razvoju. Obrazovanje je neprekidni proces koji za cilj ima prenošenje znanja i vještina, odnosno razvijanje sposobnosti neophodnih za uključivanje u društvene procese i funkcionisanje unutar ljudske zajednice.

Obrazovanje doprinosi ekonomskom razvoju kroz:

- povećavanje i poboljšavanje kompetencija radno sposobnog stanovništva, u smislu da povećava produktivnost zaposlenih, direktno utiče na nezaposlenost tako što smanjuje mogućnosti duže ili trajne nezaposlenosti;
- efikasniji transfer tehnologije i znanja iz obrazovnog sistema (posebno visokog obrazovanja) i nauke, prema ekonomiji i društvu.

Neophodno je istaći da određena istraživanja pokazuju da je viši stepen obrazovanja populacije povezan sa manjim troškovima koje država ima za druge dijelove javnog sektora kao što su zdravstvo, socijalna zaštita, sudstvo ili unutrašnji poslovi – manje bolesti, socijalnih potreba, kriminala. Obrazovanje ima stratešku važnost za ekonomski i društveni razvoj, tj. za razvijanje društva zasnovanog na znanju. Čini se da se obrazovanje još uvek doživljava kao trošak države, a ne kao investicija u dugoročni i održivi razvoj. Veza između obrazovanja i kvaliteta života je još očiglednija kada se obrati pažnja na prosečni životni vijek. Ono što znatno produbljuje krizu na ovim prostorima je činjenica da su zemlje sa niskim stepenom pismenosti, ujedno i zemlje sa visokom stopom zaduženosti - ovo vodi tome da se neophodni novac umjesto na obrazovanje, troši na vraćanje dugova - čime se začarani krug nepismenosti nastavlja, vodeći te zemlje ka još većem siromaštvu. Napredak i reforme u oblasti vaspitno-obrazovnog sistema pozitivan rezultat moraju dati u sferi rada i zapošljavanja. Prema radu se treba odnositi konstruktivnije. Kultura rada zahtijeva viši nivo svijesti i kreativniji odnos. Konstantno mora postojati ravnoteža i uzajamni odnos između školovanja i obrazovanja. Stabilnu ravnotežu između obrazovanja i rada uspostavlja vladavina prava i poštovanje zakona koji definišu ove oblasti a koji se temelje na svjetski utvrđenim standardima. Razvoj sistema obrazovanja podrazumjeva razvojne metode planiranja budućih potreba u kadrovima, odgovarajuće oblike organizacije i finansiranja školskih institucija, stalno prilagođavanje obrazovnog sistema permanentnoj diversifikaciji potreba privrede i društva, iznalaženje odgovarajućih metoda mjerenja efikasnosti i obrazovanja i adekvatno rješenje problema kakve sve kvalifikacije treba davati ljudima i koliki je broj stručnjaka i kojih profila neophodan određenoj zemlji. Velika brzina zastarjevanja jednom stečenih znanja jeste poseban problem sistema obrazovanja. Sistem obrazovanja bi u stvari trebao proizvoditi korisna znanja za budućnost jer samo kod ljudskog

faktora postoji relativno značajan vremenski raspon između sticanja znanja i kasnije upotrebe tog znanja u praksi. To je potrebno iz razloga što je čovjek jedini proizvodni činilac koji je najduže aktivan reprodukciji na koji utiče naučno-tehnološki dinamizam tokom vremena, izazivajući fenomen zastarjevanja znanja.

Problem zastarjele škole javlja se skoro svuda u svijetu ali posebno je to izraženo u zemljama u razvoju. Većina škola je nažalost koncipirana tako da ne osposobljavaju mladog čovjeka za zanimanja koja postaju aktuelna u doba njegovog zaposlenja.

OBRAZOVANJE I USAVRŠAVANJE

Brze i intenzivne turbulencije u svijetu rada i proizvodnje neminovno utiču na razvijanje sasvim novog sistema životnih i radnih uloga ljudi i na nov način donose novi koncept školskog, obrazovnog i vaspitnog sistema. Javlja se potreba za opštim i svestranijim obrazovanjem, umjesto ranijeg uskog, parcijalnog vida obrazovanja. Naravno, da ni novi način obrazovnog sistema ne izostavlja individualnost i specijalnost. Rad i obrazovanje su tijesno povezani, ali samo na višem nivou razvijenosti, jer raste potreba za visokoobrazovanim kadrovima svestranih profila, koji se mogu veoma brzo dokvalifikovati, prekvalifikovati i u procesu rada usavršavati. Iz tog razloga u Republici Srpskoj mora jačati podrška nadležnih organa vlasti razvoju i modernizaciji obrazovnog sistema u skladu sa modernim razvojem društva i evropskim tokovima, koji slijedi BiH i RS u opsežnim pripremama za ulazak u EU. Odnos prema radu zapravo kultura rada mora da se mijenja i kod poslodavaca. Oni moraju da poštuju zakonske norme, da poštuju radnika i da se staraju o njegovom usavršavanju. On ne smije da iznuđava izjave o dobrovoljnom prestanku radnog odnosa, niti da zloupotrebljava seksualnost žena prilikom zapošljavanja i rada, kao i diskriminativno ponašanje prema trudnicama, majkama i starijim ženama.[8] Potvrdu tome da su obrazovanje, rad i zaposlenost tijesno povezani dokazuju brojna istraživanja u visokorazvijenim zemljama u kojima je, upravo odnosom prema radu, uz dobro usmjereno obrazovanje, izgrađen visok nivo kulture rada. U njima se radu pristupa na poseban način, visoko se poštuje i vrednuje. Za veoma kratak vremenski period, te zemlje su napravile drastičan ekonomski napredak i postale vodeće ekonomske sile (primjeri Njemačke i Japana). Pristupi ovih zemalja su svakako primjeri kako bi se brže prevazišlo teško stanje u oblasti rada i zapošljavanja u našoj zemlji.

Promjene novog doba diktiraju nam nove načine organizovanja, a i postavljaju pred nas nove preduslove za razvoj cjelokupnog društva i privrede. Zato je neophodno spomenuti i istaći značaj unapređenja vještina zaposlenih u okviru organizacije. Veliki tehnološki skokovi neizbježno ostavljaju praznine, ne samo u znanju, nego i u svijesti, zbog čega je potrebno stalno osposobljavanje. Prije svega, nove tehnologije traže novi pristup, borbu za konkurentnost roba i usluga, osvajanje novih tržišta. To zahtijeva stalno i kontinuirano osposobljavanje svih zaposlenih, počev od menadžmenta pa do radnika koji rade najprostije poslove. Potrebe za obrazovanjem i obučavanjem predstavljaju potrebe organizacije i pojedinca. Preduzeće ima potrebu da u njemu rade kadrovi koji su obučeni, ažurni i obrazovani. Sa druge strane, imamo pojedince čije su potrebe da steknu nova stručna znanja, vještine, kao i da ima stručnu podršku jer se susreću sa novim zahtjevima i poslovima. Usklađenost potreba kako za organizacije, tako i za pojedince predstavljaju utvrđivanje potreba za obrazovanjem. Ono predstavlja razliku između postojećih i potrebnih znanja i vještina za realizovanje tekućih i planiranih poslova.

Savremena privreda primorava preduzeća konstantnom prilagođavanju promjenama. Činjenica je da onaj ko se ne razvija, taj ne stagnira, već propada. Siguran opstanak u svakoj sferi kako zaposlenih tako i nezaposlenih omogućava samo stalno inoviranje znanja. Promjene

podrazumjevaju transformaciju metoda rada i kontinuirano obučavanje kadrova. Koncept „Organizacije koja uči“ je pogodan za prilagođavanje organizacije u turbulentnoj sredini, gde preduzeća moraju da se osposobljavaju da uspješno rade u atmosferi čestih promjena. Sve promjene koje se dešavaju možemo posmatrati kao rezultat učenja. Kada govorimo o obuci zaposlenih, onda govorimo ne samo o individualnoj obuci već i o grupnoj edukaciji i razvoju koje ima za cilj da koristi kako organizaciji, tako i samim kadrovima u realizaciji određene poslovne misije. Da bi jedna organizacija sačuvala svoju tržišnu poziciju i povećala konkurentsku prednost, ona mora da bude sposobna da stvori nova znanja, a ne da se samo oslanja na korišćenje postojećih. Kontinuirano obrazovanje i unapređenje vještina imaju značajnu ulogu u razvoju individualnih i organizacionih performansi.

Kada se u organizaciji pojave određeni problemi u radu i ponašanju zaposlenih, uslovljeni nedostatkom znanja i vještina, javlja se potreba za obučavanjem i edukacijom.

Opšti ciljevi obrazovanja su:

- Radna uspješnost.
- Sticanje znanja iz novih tehnologija.
- Izbjegavanje zastarjevanja znanja i kontinuirano praćenje novih tehnologija iz određenih oblasti (struke).
- Usmjeravanje novih zaposlenih.

Naravno, potrebno je ustanoviti da li je obuka i edukacija zaista potrebna i ukoliko jeste, koji je to oblik usavršavanja i koje vještine su neophodne. Ukoliko se govori o uvođenju i zapošljavanju novih radnika, nakon odabira kandidata, menadžeri imaju zadatak da ih usmjere i obuče da obavljaju poslove. Programi usmjeravanja počinju od jednog neformalnog i kratkog uvođenja u posao i nastavljaju se formalnim programima.

Promjene tehnologije i promjene u strukturi privrede uslovile su preduzeća da znatno više investiraju u obučavanje i obrazovanje zaposlenih kako bi uspjeli da odgovore složenijim zahtjevima potrošača i naravno, kako ih ne bi konkurencija potisnula sa tržišta.

Usljed burnih promjena, kako tehnoloških, tako i strukturnih, u razvijenim zemljama je došlo do zastarjevanja čak do 40 odsto znanja godišnje, gasilo se preko 10 odsto radnih mjesta, a otvara se nešto manji broj novih radnih mjesta. Ovo su faktori koji su uslovlili da se tradicionalni pristup morao prilagođavati promjenama.

PRESUDNA ULOGA INFORMACIONIH SISTEMA I BIBLIOTEKA

Savremeni svijet sve snažnije ulazi u eru informatike i elektronske komunikacije, opredjeljujući se za razvoj putem unapređenja nauke u kojem vladaju informacije i znanje kao najznačajniji društveni resurs. Internet intenzivira i obogaćuje svijet elektronskih komunikacija, doprinosi povećanju znanja - savladavanju entropije i informacione krize, otkriva potpuno nove dimenzije u svim domenima i sferama kako individualnog tako i opšte društvenog života i rada. Sa potpunim pravom se može govoriti o eksploziji Interneta koji ruši okove tradicionalizma, mjenjajući svijet kroz internacionalizaciju i stvaranje novih pogleda na nauku, obrazovanje, ekonomiju, medicinu, moral, politiku, ličnost itd.

Biblioteke su oduvijek dijelile sudbinu privrede. Aktuelna situacija u Republici Srpskoj pokazuje da je životni standard znatno niži nego u zemljama članicama Evropske Unije. To zaslužuje pažnju i jasno ukazuje na potrebu za podsticanjem inicijative ekonomskog i

društvenog razvoja u svim segmentima i sferama. Neophodno je ukazati na mogućnosti akademskih biblioteka u pogledu pružanja usluga korisnicima iz domena poslovanja, preduzetništva i najnovijih naučnih dostignuća. Upravo zahvaljujući ekspanziji stručnih i naučnih informacija, savremeni preduzetnik ima povećanu potrebu za interakcijom sa e-okruženjem. Razvijeno akademsko bibliotekarstvo jeste preduslov za razvoj nauke, tehnike, a takođe i kreativne ekonomije. Sa druge strane, informaciona pismenost je preduslov za razvoj intelektualne slobode danas. [10] Obrazovne ustanove širom svijeta i kod nas razvile su tzv. elektronske ili e-biblioteke, koje se, uglavnom, nalaze inkorporisane u zvanične sajtove obrazovne ustanove. E-biblioteke na savremen i tehnički inovativan način, mogu biti od nezamislive pomoći obrazovnim ustanovama, studentima, istraživačima i svim zainteresovanim za sticanje znanja da dođu do relevantnih podataka.

E-biblioteke su sve češće zasnovane na Cloud rješenjima za čuvanje i upravljanje dokumentima, što znači da nema instalacija programa, pa tako niti tehničkog održavanja, dok su katalogi e-biblioteka dostupni 24 sata sedmično. Cloud sistem je u mnogo čemu jednostavniji, pa ne zahtjeva posjedovanje bilo kakve posebne opreme. Za funkcionisanje Cloud sistema osnovni preduslovi su samo računar i Internet konekcija. Korisnik se sa bilo koje lokacije prijavljuje na sistem i time dobija pristup svim resursima i to putem Interneta. [9] Odlike e-biblioteka su bezbjednost, brzina, jednostavnost, neograničen prostor za skladištenje podataka.

Takođe, treba praviti razliku između e-biblioteka i digitalnih biblioteka. Digitalna biblioteka je biblioteka čiji je fond dostupan u digitalnom obliku, te mu se može pristupiti putem računara, a njihov razvoj počeo je još početkom devedesetih godina 20. vijeka. Biblioteke su memorije čovječanstva i bez njih bi svaka generacija morala iznova da počinje prikupljanje saznanja, a savremena informaciona tehnologija omogućava interaktivnost znanja na potpuno nov, brži i sofisticiraniji način. Zbog rastuće potražnje za relevantnim podacima i informacijama, zaposleni u bibliotekama trebali da biti ne samo kompetentni u pretraživanju i pohranjivanju informacija, već i informatički izrazito pismeni i vješti u korišćenju aplikacija što ih nude nove tehnologije. Biblioteke zato treba da upravo u tom pravcu osmišljavaju programe, koji će razvijati svijest o važnosti naučnih i tehničkih informacija pri obnavljanju i sticanju novih znanja i osposobljavanju za samostalno rješavanje informacijskih problema u što kraćem vremenskom roku. Uključivanje informacijske pismenosti u nastavne planove i programe univerziteta zahtijeva zajedničke napore i fakulteta i biblioteke. Za razvoj nauke, a time i ekonomski razvoj, što je glavni cilj, značajan je otvoren pristup informacijama i izgradnja institucionalnih digitalnih repozitorija sa otvorenim pristupom u kojem se čuvaju tekstovi, slike, multimedijalne prezentacije, podaci... Akademska zajednica ima potrebu za jednostavnim pristupom kvalitetnim istraživanjima i brzim lociranjem relevantnih informacija. Komercijalne baze podataka su zbog svoje profesionalne selektivnosti i standardizovane obrade važan izvor naučnih informacija. Informatička revolucija nastala je kao posljedica tri međusobno povezana trenda: eksponencijalnog porasta naučnih, stručnih i poslovnih informacija, sveopšte zavisnosti pojedinaca, privrede i društva od informacija i novih znanja i neslućenog razvoja kompjuterskih i komunikacionih tehnologija.

Prikupljanje velikog broja podataka, njihovo organizovanje i pretraživanje kao i sve veće potrebe za brzim dolaskom do naučnih informacija i znanja, usloveli su pojavljivanje baza podataka. Vremenom, razvija se svijet on-line baza podataka, koji sačinjavaju baze sa sadržajima iz oblasti društveno - humanističkih nauka, prirodnih nauka, baze sa poslovnim informacijama kao i baze podataka sa popularnim sadržajima. Naučne baze podataka predstavljaju izvore informacija i depoe znanja dostupne on-line preko Interneta ili se nalaze

smještene na elektronskim medijima. Presudan je značaj elektronskih publikacija za sticanje određenih vještina, unapređivanje, sticanje i prenošenje znanja u elektronskom okruženju u funkciji potpore i pomoći akademskom učenju i nastavi. [2]

Posljednjih nekoliko godina se sve više posvećuje pažnja produkciji i on-line pristupu elektronskim knjigama kako u svijetu tako i kod nas. Svijetski trendovi prenose se i na našu zemlju. Baze podataka se prilagođavaju krajnjim korisnicima, a jedan od najvećih izazova današnjice jeste omogućiti da se na brz i jednostavan način pronađe prava informacija u neprekidno rastućoj količini dostupnih podataka. Primjenom savremene informacione i komunikacione opreme i njihovim deponovanjem štampanih publikacija na elektronske medije isti tekstovi i sadržaji dobijaju nove dodatne kvalitete i prednosti:

- elektronske baze imaju veliki kapacitet podataka,
- moguće je pretraživanje svih publikacija po datim ključnim riječima istovremeno,
- dobijaju se precizne i ciljane informacije,
- potrebno je manje vremena za pronalaženje određenih tekstova u publikaciji,
- jedan primjerak može da koristi više korisnika – veća iskorištenost publikacije,
- mogućnost njihovog korištenja od kuće, radnog mjesta, na putu...
- mogućnost izmjene podataka u publikacijama-ažuriranje i inoviranje podataka,
- omogućava se njihova veća čitanost, primjenjivost i iskorištenost.

Treba imati u vidu da postoji razlika između web elektronskih izvora koji se pronalaze putem slobodnog pretraživanja (pretraživači kao što su Google, Yahoo) i web obrazovnih izvora kao što su kolekcije elektronskih časopisa. [3] OA - Open Access baze podataka su baze koje omogućavaju slobodan, besplatan pristup e- publikacijama punog teksta. Publikacije kojima se može pristupiti u otvorenom pristupu su uglavnom publikacije koje nisu opterećene autorskim pravima (Google Book search, Classic Reader, National Academic Press, NetLibrary...) [4] Komercijalne baze podataka su zbog svoje profesionalne selektivnosti i standardizovane obrade važan izvor naučnih informacija.

OBRAZOVANJE U RS- pregled stanja

Činjenica je da primarno mjesto u društvenom potencijalu Bosne i Hercegovine pripada stanovništvu i postojećem ekonomskom potencijalu. Poznato je da kvalitativne i kvantitativne osobine stanovništva sa stanovišta sociološkog posmatranja predstavljaju odlučujući faktor ukupnog razvoja Republike Srpske i BiH. Pored brojnih karakteristika stanovništva BiH (mali broj, rijetka i neravnomjerna gustina naseljenosti) treba tome dodati i naglasiti i nedovoljan demografski rast. Naime, pokazatelji govore da je stopa prirodnog priraštaja stanovništva u RS i BiH veoma niska. Negativan trend prirodnog kretanja stanovništva vodi u pravcu starenja populacije, što direktno utiče na određene funkcije ekonomskog razvoja i prosperiteta, a na kraju i do biološkog opstanka stanovništva. Obrazovna kao i kvalifikaciona struktura stanovništva RS i BiH, po određenim kriterijumima generalno gledajući jeste na zadovoljavajućem nivou. Međutim, imajući u vidu potrebe za novim i bolje obučanim kadrovima, a posebno uslijed pojave odliva visokostručnih kadrova, BiH nastoji kvalitetno poboljšati status ovih kadrova s ciljem njihovog zadržavanja, a školskom sistemu posvetiti posebnu pažnju.

Bez obzira na značajan napredak u poslijeratnom razvoju, BiH u cjelini još uvijek nije dostigla nivo razvijenosti i standarda koji je imala prije rata. BiH je među posljednjim zemljama na listi koja je prikazana za zemlje Jugoistočne Evrope, a prema kriterijumu dostignutog razvoja. Shodno tome, BiH predstavlja ispodprosječno razvijen dio Jugoistočne Evrope. Prema

podacima koji se mogu pronaći, evidentna je izvjesna prednost u porastu broja zapošljavanja u Republici Srpskoj u odnosu na Federaciju BiH. Međutim, problemi sa kojima se suočavamo od toga da se prestrukturiranje bivših državnih preduzeća odvija veoma sporo, okončanje privatizacije, takođe sporo se privodi kraju, a tamo gdje je i završena ne daje rezultate, posebno kada je u pitanju povećanje efikasnosti poslovanja.

Na tržištu rada Republike Srpske postoji jaz između znanja i vještina radne snage sa jedne i potreba tržišta sa druge strane. Problem je u sistemu stručnog obrazovanja i osposobljavanja koji ne osigurava kadrove prema potrebama tržišta, kao i u još uvijek nedovoljnim mogućnostima za obrazovanje i prekvalifikacije kao i u nedovoljnoj razvijenosti koncepta cjeloživotnog učenja. Republika Srpska se trenutačno suočava s problemom neusklađenosti politika obrazovanja i zapošljavanja, odnosno loše određenih upisnih kvota na ustanovama za visoko obrazovanje koje dovode do prezasićenosti tržišta rada pojedinim zanimanjima. S napretkom tehnologije poslovi postaju sve zahtjevniji i očekuje se obrazovanja radna snaga zbog čega se sve veći broj radnika smatra nezapošljivim zbog svog niskog nivoa obrazovanja. Podaci u tabelama prezentovanim u ovom radu odnose se samo na Republiku Srpsku i prikazuju presjek stanja unazad nekoliko godina.

Prema podacima o broju upisanih studenata u periodu školske 2013/2014 bilo je upisanih **41.548**, a 2014/2015 godine je došlo do opadanja broja, kada je bilo **39.735** studenata, što znači da je upisano za **1.813** studenta manje. Narednih godina nastavljen je trend opadanja broja upisanih studenata. Školske 2013/2014 u poređenju sa ovom 2016/2017 školskom godinom bilo više upisanih za čak **6.511**.

UPISANI STUDENTI OSNOVNIH STUDIJA- PRVI CIKLUS U ŠKOLSKOJ GODINI NA SVE GODINE STUDIJA

Period od 2013/2014 do 2016/2017

Školska god.	Broj ustanova	Ukupno
2013/2014	22	41.548
2014/2015	20	39.735
2015/2016	21	37.533
2016/2017	22	35.037

Tabela br. 1 prikazuje broj upisanih studenata u visokoškolskim ustanovama po školskim godinama u Republici Srpskoj

Broj upisanih na drugi ciklus studija na visokoškolskim ustanovama Republike Srpske, na magistarske i specijalističke studije u blagom je porastu ako uporedimo broj upisanih školske 2013/2013 sa ukupno **2.407** na drugom ciklusu (magistarske + specijalističke studije) i 2016/2017 sa ukupno **2.556** upisanih na drugom ciklusu. Dakle više upisanih za **149**.

**UPISANI NA MAGISTARSKE I SPECIJALISTIČKE STUDIJE NA VISOKOŠKOLSKIM
USTANOVAMA U REPUBLICI SRPSKOJ**

Školska god.	Magistarske studije	Specijalističke studije
2013/2014	2.321	86
2014/2015	2.314	125
2015/2016	2.577	113
2016/2017	2.485	71

Tabela br. 2 prikazuje broj upisanih na magistarske i specijalističke studije po školskim godinama

Prema evidentiranim podacima o broju doktoranata u Republici Srpskoj, uočava se porast broja upisanih 2013/2014 školske godine i to sa broja **68** upisanih na broj **95** školske 2016/2017 godine ukoliko posmatramo samo te dvije školske godine. Analizom dinamike kretanja broja upisanih evidentan je porast ove školske godine u odnosu na prethodnu (2015/2016) godinu za **11** upisanih.

UPISANI NA DOKTORSKE STUDIJE /PRIJAVILI DOKTORAT

Školska god.	Doktoranti
2013/2014	68
2014/2015	43
2015/2016	84
2016/2017	95

Tabela br.3 prikazuje broj doktoranata po školskim godinama

DIPLOMIRANI STUDENTI OSNOVNIH STUDIJA

Period od 2013.do 2016. godine

Godina	Ukupno
2013	7.097
2014	6.563
2015	6.062
2016	5.542

Tabela br.4 prikazuje broj diplomiranih studenata u visokoškolskim ustanovama

Prema podacima o broju diplomiranih studenata u periodu od 2013. do 2016. godine, evidentan je konstantan pad. U 2013. godini je bilo **7.097** diplomiranih, što je za čak **1.555** manje nego 2016. godine.

MAGISTRI NAUKA, MASTERI, SPECIJALISTI I DOKTORI NAUKA

U periodu od 2013.- 2016. godine

Godina	Magistri, masteri i specijalisti	Doktori nauka
2013	329	60
2014	545	69
2015	547	52
2016	538	47

Tabela br.5 prikazuje broj magistara, mastera, specijalista i doktora nauka po godinama

Prema evidentiranim podacima o broju magistara, mastera, specijalista i doktora nauka uočavamo porast ali samo kad su u pitanju magistri, masteri i specijalisti. Dakle 2016. godine više čak za **209** u poređenju sa 2013. godinom. Kada je riječ o doktorima nauka, evidentan je pad za **13** doktora nauka od 2013.-2016. godine.

ZAKLJUČAK

S napretkom tehnologije poslovi postaju sve zahtjevniji i očekuje se obrazovanija radna snaga zbog čega se sve veći broj radnika smatra nezapošljivim zbog svog niskog nivoa obrazovanja. Teško stanje u oblasti rada i zapošljavanja u praksi rezultira teškim položajem radnika koji su ostali bez posla. Prema brojnim analizama, oni novo zaposlenje mogu dobiti samo prekvalifikacijama čemu bi nadležne institucije morale posvetiti više pažnje i brige. Obrazovna kao i kvalifikaciona struktura stanovništva BiH, po određenim kriterijumima generalno gledajući jeste na zadovoljavajućem nivou. Međutim, imajući u vidu potrebe za novim i bolje obučanim kadrovima, a posebno uslijed pojave odliva visokostručnih kadrova, BiH nastoji kvalitetno poboljšati status ovih kadrova a školskom sistemu posvetiti posebnu pažnju. Imajući u vidu potrebu za utvrđivanjem ciljeva daljnjeg ukupnog privrednog razvoja, uspješne realizacije navedenih i drugih mjera u pravcu omogućavanja prekvalifikacije, programa cjeloživotnog učenja i rješavanja problema starijih radnika, sve to bi moglo imati ključnu ulogu za opstanak i ukupan razvoj BiH odnosno Republike Srpske. Što je viši nivo obrazovanja, pojedinca ili u domaćinstvu, to je manja vjerovatnoća da će oni biti nezaposleni, a samim tim pasti u kategoriju siromašnih. Čak kod većeg broja mlađih ljudi, najveći broj svih siromašnih čine lica koja imaju samo niži stepen obrazovanja. Bez sveobuhvatnog sagledavanja i razumijevanja ove problematike, posebno kod onih koji donose odluke o razvoju društva, pa i o položaju obrazovnog sistema i nauke u njemu, nema napretka ni perspektive. To po prirodi stvari utiče, direktno i indirektno, na nedovoljnu zaposlenost. S napretkom tehnologije poslovi postaju sve zahtjevniji i očekuje se obrazovanija radna snaga zbog čega se sve veći broj radnika smatra nezapošljivim zbog svog niskog nivoa obrazovanja. Teško je ostvariti ekonomski napredak i razvoj ukoliko nije i obrazovanje podignuto na jedan viši nivo. Podaci jasno predočeni u ovom radu nisu baš ohrabrujući. U periodu proteklih godina evidentan je izvjestan pad zainteresovanih za sticanje diplome visokog obrazovanja kao i naučnih zvanja.

Iako je u okviru mnogih strategija i prijedloga za smanjenje siromaštva, obrazovanje definisano kao važan strateški pravac – čini se da preporuke za obrazovanje ne nailaze na adekvatnu reakciju resornog ministarstva. Osim toga, značaj obrazovanja nije dovoljno prepoznat ni u društvu u cjelini, što se može ilustrovati retkim obrazovnim temama u medijima ili aktivnostima sindikata. Čini se da ni sam obrazovni sektor (osnovne i srednje škole, gimnazije i visokoškolske institucije) nije dovoljno jak, niti motivisan da inicira neke promjene.

Informacione i komunikacione tehnologije daju dobru osnovu za djelotvornu i kreativnu upotrebu znanja. Znanje i inteligentno korištenje informacija su ključni faktori razvijanja ekonomije. Elektronske baze podataka pružaju mogućnost istraživačima da budu u toku sa najnovijim naučnim dostignućima u svijetu, da razmjenjuju informacije kao preduslov za izradu naučnih radova, da ubrzavaju i podižu na veći nivo proceduru i tok naučnog istraživanja. Naučne informacije egzistiraju u objavljenim naučnim djelima i predstavljaju zajedničku svojину akademske zajednice - dio međunarodnog fonda znanja, a istraživanje svakog naučnog problema usko je vezano za njihovo pronalaženje. Biblioteke učestvuju u obrazovanju korisnika za djelotvorno pronalaženje, pristup, razmjenu i upotrebu informacija. Danas je biblioteka sve manje mjesto (lokacija), a sve više je proces. Biblioteke sve više postaju informacijska platforma u umreženom društvu znanja. Prikupljanje, obrada i sređivanje informacija,

relevantnih za određenu oblast proučavanja i istraživanja, započinje pronalaženjem naučnih izvora i njihovim sistematskim korištenjem. Neophodno je ukazati na veliki značaj i važnost praćenja intelektualnog stvaralaštva i savremenih trendova u nauci u svijetu. Bez obzira da li se radi o oblastima društveno-humanističkih nauka, prirodnih nauka, poslovnim informacijama itd. naučno-istraživačka djelatnost zahtjeva kontinuirano praćenje i pristup svim relevantnim podacima i dostignućima iz struke. Savremeno akademsko obrazovanje iziskuje korištenje domaće i strane literature u elektronskoj formi, časopise koji obiluju naučnim informacijama značajnim za unapređenje intelektualnog stvaralaštva pojedinaca, istraživačkih timova i naučnih institucija, sa ciljem kako bi visokoškolsko obrazovanje u Republici Srpskoj postalo ravnopravan učesnik u Evropskoj zoni visokog obrazovanja.

LITERATURA

- Andevski, Milica (2007): Menadžment obrazovanja. CEKOM. Novi Sad.
- Appleton, Leo (2006) Perceptions of electronic library resources in further education. *The electronic Library*; 24 (5)
- Živković B., Brkić S., Vučenović M., Đokić Z., Matić R. (2015) Značaj indeksnih baza i baza punog teksta u biomedicinskom naučnom informisanju. Univerzitet Novi Sad, Novi Sad.
- Selman T. (2006) E-knjige – preliminarne informacije za nabavku. U publikaciji: *Infoteka*;7 (1-2)
- Bukumirović, S. (2008) Nove informacione tehnologije, obrazovanje i biblioteke. U publikaciji: *Info Science*,. vol. 6. br. 3.
- Eisenberg, M.B. (2008) Information Literacy: essential skills for the information age. U publikaciji: *Journal of Library and information technology*, 28 (2).
- Svenonijus, I.(2007) Intelektualna osnova organizovanja informacija. *Clio*, Beograd
- Kuljić, Rajko (2005): Obrazovanje i potrebe zapošljavanja, *Bilten Zavoda za zapošljavanje RS*, broj 26.
- Lajšić, Helena (2017) Svarog: ERP SISTEMI – funkcionalnosti informacionog sistema u cilju unapređenja poslovanja- Komparativna analiza ERP rješenja u podršci ULJR Svarog: časopis za društvene i prirodne nauke, *NUBL*, Banja Luka.
- Župan, Vesna D. (2012) Uloga i značaj akademskih biblioteka Srbije u preduzetničkom učenju, *Informaciona pismenost i doživotno učenje*.
<http://bs.wikipedia.org/wiki/Obrazovanje>)

3D PRINTER SMART TATTOO

Emilija Šipka³¹²

Abstract: *Miniature devices have become wearable beyond the form factor of watches or rings-functional devices can now directly affix to the user's skin, unlocking a much wider canvas for electronics. However, building such small and skin-friendly devices currently requires expensive materials and equipment that is mostly found in the medical domain. In this way maintains aesthetics and user experience with the existing temporary tattoos. 3D printer enables users to design tattoos and their creations are worn on the skin. Tattoo devices allow people to control their mobile devices, display information, and store data on their skin while serving as a statement of personal style. They can be designed in any color and shape, and they can go anywhere on the body. Tattoo process can store and share data wirelessly with your smartphone or other such device via near-field communication (NFC) technology. At the same time, its "touch input" technology enables you to use your skin like a trackpad for activities such as adjusting the volume on your smartphone, turning on lights, or writing text. Additionally, the tattoo can show information, including your mood and the weather.*

Key words: *tattoo, 3D printer, touch input technology*

1. INTRODUCTION

The near-ubiquity and miniaturization of electronics enables technology close to our bodies, redrawing the line between technology and ourselves. Human skin, the largest organ on the body, has been recognized as a promising surface for human-computer interactions. Skin has also been a canvas for decoration throughout human history, from ancient tribal tattoos signaling identity, to recent fashion trends around jewelry-like metallic temporary tattoos. The fabrication process generates functional components such as RFID NFC tags, circuitry, Thermochromic tattoos, while maintaining the aesthetics and user experience of existing metallic temporary tattoos.

Existing temporary tattoos easy to apply, and customizable, individuals can design, make, and apply their own tattoos onto their bodies. For technology close to the body, we see a need for greater levels of customization, personal meaning, and intimacy, which could be achieved through a bottom-up approach that resemble this body decoration process, as compared to a top-down approach of purchasing a one-size-fits-all skin circuit. Tattio maintains this user experience; the process is accessible and extendable, leveraging off-the-shelf craft materials and enabling individuals to create their own designs.

2. STRETCHABLE MATERIALS

Stretchable materials provide a natural route for tattoo sensors. Successful approaches use polymeric conductors to connect active components. Although polymers loaded with carbon black have long been studied, their potential use suffers from high resistance and their dependence on strains. Recent developments have demonstrated carbon nanotubes (CNTs) that are processed into paste-like substances can serve as highly conductive pathways for charge

³¹² Univerzitet PIM, Dragočaj b.b.

transport in polymer matrix, even when subject to applied strains due to their reconfigurable capacity [1]-[2]. To fabricate such materials, a novel process uniformly disperses single-walled carbon nanotubes in a rubber-like matrix. The resulting material can then be finely patterned by direct printing techniques, requiring no coating or mechanical processing. High stretchability and conductivity demonstrate suitability of such material in stretchable devices.

Despite rapid progress in CNTs-based stretchable conductors, their conductance is still a few orders of magnitudes lower than their metal counterparts. Therefore, metallic nanowires such as silver nanowires [3]-[4] or copper nanowires [5]-[6] dispersed in the polymer matrix have also been developed as stretchable conductors. In addition to 1D nanowires, 0-D nanoparticles can also be used to develop conductors. Examples include silver nanoparticles [7]-[8], copper nanoparticles [9]-[10], and gold nanoparticles [11].

Emilija Šipka

Rođena 1992. godine u Banja Luci. Diplomirala 2015. godine na Tehničkom fakultetu i Fakultetu računarskih nauka, Univerziteta za poslovni inženjering i menadžment u Banja Luci. Student master studija Fakulteta računarskih nauka i Fakulteta za dizajn.



Since nanoparticles can be ink-jet printed, the stretchable conductors based on nanoparticles have a low cost to produce and are easy to fabricate.

A recent development on ionic conductors [12] represents another direction for stretchable conductors. Inspired by the fact that nerve systems conduct ionic rather than electronic signals, ionic conductors based on dielectric elastomers such as hydrogels [12]-[13] and ionogels [14] have been demonstrated. Being highly stretchable and fully transparent in all wavelengths of light, ionic conductors show promising applications from transparent actuators and loudspeakers [12] to ionic skin [15]. Taken together with rapid self-healing [16] and fire-resistant [17] abilities, ionic conductors offer new opportunities for tattoo sensors and soft machines.

3. THE ARCHITECTURE OF STRETCHABLE ELECTRONICS

Stretchable electronics are designed for uniaxial, biaxial, or radial stretching by tens of percent. But optoelectronic devices and circuits contain brittle materials that will break if stretched by more than a few tenths of a percent. For their protection, the circuits are placed on platforms, or islands. Most islands are rigid in-plane and are flexible out-of-plane because they are thinner than $\sim 1/1000$ of the typical bending radius (e.g., $1 \mu\text{m}$ versus 1mm). The substrates exposed between the rigid islands, together with the conductors that run across it, accommodate the elastic strain. The islands are made of one of the circuit materials, of separate thin-film materials, or of stiff plastic foil.

In a macroscopic approach to building stretchable systems, conventional rigid printed circuit board “islands” are connected with stretchable copper conductors in a design similar to that of rigid-flex circuits, where circuit boards are connected by flat cables. When the whole system is stretched, the substrate, devices, interconnects, and protective encapsulating layers interact. In the following, we separate these components for the purpose of introducing them one by one.

4. 3D PRINTED ELECTRONICS

The large standoff distance between the print head and substrate and long focal length of the process enables 3D printing. For small variations in height, up to ca. 2mm, 2D tool-paths can be used to create 3D circuits. The aerosol jet is able to focus over the height variations without changing standoff distance of the print head. An example where this capability is in use is in the replacement of wire bonding in microelectronics packaging applications. The combined ability to write fine interconnects/pitches of 25 microns/50microns on 3D profiles is key to enabling next generation memory packages. In this device, an insulating layer is deposited on the sides of the die stack. A laser then opens the desired contacts on the chip stack. The interconnect is then written up the die stack connecting the dies on different levels. This method allow finer pitches for the interconnects and reduced size of the final die module compared to current industrial solutions. Furthermore, the interconnects do not suffer from cross talk at GHz frequencies, which is often a problem for wire-bonds, and interconnect distances can be shortened which speeds signal processing times.

Moving beyond this micro-scale 3D the process can use 3 or more axes of motion to create complex 3D circuits on thermoplastics. These devices, known as Moulded Interconnect Devices (3D MIDs), find wide application in the telecommunications and automotive industries where they offer reduced part count, improved reliability and novel design compared to standard electronic systems. Neotech has developed 5-axis Aerosol Jet print systems to enable MIDs to be manufactured.

The device body is injection moulded from Rapid Tooling in PA10 thermoplastic. Aerosol Jet then deposits the 3D circuit, in this case Ag, which is then sintered to give the desired electrical properties. Finally the SMD components are mounted to complete the functioning device, in this case an electronic thermometer. All the production process are digitally driven resulting in a rapid process chain: Rapid Tooling – Moulding- Aerosol Jet printing – Pick& Place of SMDs.

The same methodology was used in the 3D MID demonstrator developed in the FKIA project. In this example, two capacitive sensor structures have been printed on the ends of a moulded PA6 tank. The sensors are connected by a printed Ag circuit and SMD components to complete the sensor device. When water is pumped into the tank the sensors register the water level as it rises, lighting the LEDs to indicate the fill level. When the tank compartment is full the circuit senses the water fill level and reverses the pump direction.

5. TATTOO DEVICES

Three types of users interfaces:

- 1) Input on skin through capacitive touch sensing,
- 2) Output on skin through thermochromic resistive heating circuitry and
- 3) Wireless communication through NFC.

Input on skin using capacitive touch sensing that resemble traditional user interfaces, such as buttons, sliders, and 2D trackpads. An additional insulation layer of silicone insulates the electrode from skin. This prevents electric charges on the skin surface from interfering connected to a capacitive touch controller (MTCH6102), which filters all raw data. From pur fabrication experience, a gold leaf electrode was reliable for a finger to tap on and provided stable sensing performance. While the discrete and continuous sliders appear similar, the latter uses interdigitated electrodes for truly continuous sliding, the tapered shapes cause the measured

capacitance of a touch for each electrode to be proportional to the contact area. While the discrete slider is easier to fabricate since the electrodes are independent, the continuous slider provides greater granularity for input. As an example, which tattoo can the controls music. Each butterfly is a capacitive touch button and touch events are forwarded to the music app on a smartphone.

Skin as a display using thermochromics pigment. These display have two different states and color change is triggered when heated beyond body temperature. Displays can also be separated into designated parts. To activate color charges on our display, fabricated resistive heating elements underneath the thermochromic layer. The thermochromic layer comprises thermochromic pigments with a silicone base and overlaid on top of the gold leaf. The pigments change color above body temperature. Heating elements of various density and distribution lead to different color dissipation patterns. Thermochromic can be configured to be individually addressable, similar to individually addressable pixels in LED arrays by segregating resistive heating traces to contours.

To exchange data across on-skin interfaces, communication needs to be wireless. NFC tags comprise a chip that connects to a coil. The design of such coil antennas faces two challenges to achieve good radiation efficiency, a lower resistance will increase the efficiency of the tag, for example by applying additional layers of gold leaf. The size of the antenna dictates the relative aperture to harvest power from the reader, a smaller coil, while blending more seamlessly onto one's body, harvest less power, which limits range.

While our NFC tags are passively powered and possess no processor in addition to their IC, all other devices connected to a microcontroller, which processes sensors data, provides power, and connects other devices over Bluetooth.

To print tattoos used material aluminum. After the silicone layer with a NFC tag printed layer of aluminum. Aluminum is a good thermal and electrical conductor. 3D printer has the ability to print tattoos in different colors.

6. CONCLUSIONS

The skin is open to a new collection of interface design. It's a reasonable assumption that new forms of interpersonal relations will be established due to the creation of new patterns of communication associated with new ways of reading the organic states (neural, endocrinal systems) through interfaces based on quasi-automatic feedback.

Over the last few decades, important components of dissolvable tattoo sensors demonstrated in the surrealistic painting and science fiction movies have been transformed into a viable technology, through the efforts from scientists with diverse backgrounds. Looking forward into envisioned applications such as preventive medicine through continuous monitoring of vital signals and timely delivery of treatments, we are still far from accomplishing the mission. Close collaboration in a multidisciplinary environment is still needed to provide collective wisdom by scientists from mechanical engineering, materials science, electrical engineering, and chemistry, as well as clinicians.

In the future, on-skin electronics will converge towards the user friendliness, extensibility, and aesthetics of body decorations, integrated to such an extent that the interface technology has apparently disappeared.

REFERENCES

- [1] Sekitani, T. (2008) *A rubberlike stretchable active matrix using elastic conductors*, Science
- [2] Sekitani, T. (2009) *Stretchable active-matrix organic lightemitting diode display using printable elastic conductors*, Nature Materials
- [3] Ge, J. (2013) *Stretchable conductors based on silver nanowires: improved performance through a binary network design*, Angewandte Chemie
- [4] Xu, F., Zhu, Y. (2012) *Highly conductive and stretchable silver nanowire conductors*, Advanced Materials
- [5] Zhang, D. (2012) *Synthesis of ultralong copper nanowires for high-performance transparent electrodes*, Journal of the American Chemical Society
- [6] Tang, Y. (2014) *Manufacturable conducting rubber ambers and stretchable conductors from copper nanowire aerogel monoliths*, ACS Nano
- [7] Jiang, H. (2006) *Surface functionalized silver nanoparticles for ultrahigh conductive polymer composites*, Chemical Materials
- [8] Zhang, R. (2010) *Preparation of highly conductive polymer nanocomposites by low temperature sintering of silver nanoparticles*, Journal Materials Chemical
- [9] Jeong, S. (2008) *Controlling the thickness of the surface oxide layer on Cu nanoparticles for the fabrication of conductive structures by ink-jet printing*, Advanced Functional Materials
- [10] Jeong, S. (2011) *Stable aqueous based Cu nanoparticle ink for printing well-defined highly conductive features on a plastic substrate*, Langmuir
- [11] Huang, D. (2003) *Plastic-compatible low resistance printable gold nanoparticle conductors for flexible electronics*, Journal Electrochemical Society
- [12] Keplinger, C. (2013) *Stretchable, transparent, ionic conductors*, Science
- [13] Chen, B. (2014) *Stretchable and transparent hydrogels as soft conductors for dielectric elastomer actuators*, Journal of Polymer Science part B
- [14] Chen, B. (2014) *Highly stretchable and transparent ionogels as nonvolatile conductors for dielectric elastomer transducers*, ACS Appl. Materials Interfaces
- [15] Sun, J. Y. (2014) *Ionic skin*, Advanced Materials
- [16] Jeon, I. (2016) *Extremely stretchable and fast self-healing hydrogels*, Advanced Materials
- [17] Illeperuma, W. (2015) *Fire-resistant hydrogel-fabric laminates: a simple concept that may save lives*, ACS Appl. Materials Interfaces

POLITIČKA KULTURA U STVARANJU BIZNIS ASPEKTA POLITIČKOG SISTEMA REPUBLIKE SRBIJE

POLITICAL CULTURE CREATING A BUSINESS ASPECT OF POLITICAL SYSTEM OF THE REPUBLIC OF SERBIA

Slobodan Petrović³¹³

Apstrakt: *Država je osnovni predmet političkog sistema, a temelj održivosti države kao aparata fizičke prinude je privreda. Ako je politički sistem skup svih činilaca političkog života, onda s pravom možemo reći da je politički sistem skup svih institucija, organizacija, asocijacija koje utiču na formiranje društvene stvarnosti u vremenu i na prostoru na kojem se valorizuje izvesni politički sistem. Zloupotreba demokratije kao nerealnog teorijskog pojma sve je češća i primeri zloupotrebe demokratije, koja istinski ne postoji, i ne može postojati, osnova je manipulacije svetskih moćnika, utemeljena na irealnim tvrdnjama kancelarija i dogovora istih onih u čijim matičnim zemljama se demokratija kao politička ideologija i teorijski fenomen najkasnije rodila. U ovom radu posebna pažnja biće posvećena prikazu značaja postojanja stabilne nacionalne političke kulture, kao uslov privrednog progressa. Objasniceemo ulogu kulturno – religijskih specifičnosti koje dovode do stvaranja tzv. „lažnog privrednog globalizma“, potom o nacionalnoj kulturi kao uslovu za formiranje nacionalnog privrednog karaktera, i na posletku o nužnosti anuliranja stranih faktora kao uticaja na domaći privredni sistem, zasnovan na stabilnim državnim i međunarodnim institutima.*

Ključne reči: *kultura, privreda, nacionalni identitet, politički sistem, preduzetništvo.*

Abstract: *A state is a main object of political system, while economy represents a foundation for maintaining a state as a mechanism of physical compulsion.*

If political system is a set of all the factors of political life, then we can say with all the rights that a political system is a set of all the institutions, organizations, associations that have influence on the formation of social reality in time and place where a certain political system gets valorized.

A misuse of democracy as an unreal theoretical concept is getting more and more usual, as well as examples of the misuse of democracy, it seems that democracy on one hand doesn't really exist, and it can't exist, but on the other hand it is a main act of manipulation of powerful people from all over the world based on unreal claims and agreements of those whose countries of origin last saw democracy as a political ideology and theoretical phenomenon.

In this paper, a special attention will be paid to the importance of a stable national political culture as a condition for economic growth. We will explain a role of cultural-religious specifics that bring to a creation of so called „false economic globalization“, then national culture as a condition for forming a national economic attitude, and finally a necessity for removing foreign factors that influence a national economic system, based on stable national and international institutes.

Key words: *culture, economy, national identity, political system, entrepreneurship*

³¹³ Doktorand, Pravni fakultet - Džon Nezbit Univerzitet, Bulevar umetnosti 29, Beograd – Srbija

1. UVOD

Prva asocijacija na pomen „Političke kulture“ uglavnom je nešto negativno, čitalac očekuje da sledi kritika, predlog reforme ili pak pokušaj omalovažavanja celokupnog političkog sistema jedne zemlje, u ovom slučaju Republike Srbije. Politička kultura je širok pojam i u biti je osnova formiranja i orijentacije politike, a znamo da politički sistem čini takođe i skup kako unutrašnjih, tako i spoljašnjih političkih procesa – sveukupnost tih procesa determiniše političku kulturu jednog naroda. U periodu od 1990. godine pa do danas Republika Srbija (Ustavom od 2006. Republika Srbija, do tada SRJ i ZSCG) doživljava snažnu kulturološku dekadenciju, a ta dekadencija je svrstava u potčinjeni položaj, što i jeste plan velikih sila. Danas, a i pre 25 godina, svet je u globalu podeljen na Istok i Zapad. Ova podela ne čudi nikog, ona je realitet kojem se male države, pa čak ni velike ne suprotstavljaju. Podela sveta na polove, tzv. „polarizacija“ pokušala se anulirati svetskim neuspehim fenomenom „globalizacijom“, te stvaranjem tzv. „Globalnog sela“, što zbilja nije moguće ni u 21. veku, gde se podrazumeva da je svest i obrazovanje građana u mnogome uznapredovalo. Suština je da se i dalje rukovođenjem svetske, globalne politike ne uspostavlja supsidijarnost na političkoj sceni kugle zemaljske, već se pod transparentnim reklamiranjem i promovisanjem demokratije kao nepostojećeg oblika društvenog uređenja, kao izmišljene fraze loših tumača starogrčke literature, da stvore štit i masku, za globalno porobljavanje i unificirano upravljanje svetskim poretom. Da li je to demokratija? Svaki vid nacionalnog identifikovanja tendenciozno se uništava, globalni mediji stvaraju sliku o društvu, prezentuju ga i skrnave istinu svim raspoloživim sredstvima, a to je u njihovoj interpretaciji „demokratija“. Primer nepostojanja stabilne političke kulture koja je deo nacionalnog identiteta i koja kao takva čini osnovu jednog pravnog poretka imali smo prilike da gledamo od vremena humanitarnog napada na Republiku Panamu, zatim raspada SFRJ, zatim od dešavanja u Republici Ruandi, pa sve do Arapskog proleća koje je u potpunosti uništilo i u svakom smislu potčinilo i devlastiralo pogođene Zemlje. Takva je sudbina zadesila: 1999. Srbiju, 2001. Avganistan, 2010. Tunis, 2013. Državni udar u Egiptu, 2011. Libiju, 2015. Irak i Siriju. U ovom humanitarnom talasu širenja demokratske ideologije, slobodarske misli i poštovanja ljudskih prava, nisu samo nastradale pomenute zemlje, nastradale su skoro i sve granične zemlje sa zemljama koje su bile zahvaćene demokratskim krvoprolićem. Ovaj demokratski poduhvat neki će nazvati antiislamističkim, međutim, ratovi se svuda u svetu vode i vodili su se zarad ostvarivanja materijalnog interesa, a to je osnova i ovih, pomenutih propasti i uništavanja milenijumskih kulturnih i civilizacijskih tekovina. Naravno, takve poduhvate mogu preduzeti isključivo svetski altruisti, vođeni demokratskim principima i slobodnoumnim, dalekosežnim humanitarnim aspiracijama za uspostavljanje mira i slobode na celoj kugli zemaljskoj. Često je suština, težnja, ali i hrabrost otkriti da li je demokratija sredstvo, odn. da li je demokratija oružje ili oruđe? Istina je jedna, demokratija je floskula, posebno moderna u savremenim političkim retorikama, ona je fantastično sredstvo za manipulaciju masama, za uspostavljanje golog egzistencijalističkog kapitalizma, koji je esencija svega što danas nazivamo demokratijom. Zapravo, politička kultura je u izuzetno nezgodnom položaju u vremenima globalizacije. Odatle se pokreće pitanje: Postoji li nacionalna politička kultura, ukoliko može postojati, koliko ima slobode za ostvarivanje apsolutnog nacionalnog privrednog plana, težnje ka merkantilističkoj političkoj ekspanziji, ima li uopšte danas nacionalnih velikih privrednih sistema, a da nisu etiketirani zastavama vele sila ili da pak, i danas, u 21. veku, kad je čovečanstvo udaljenije od emancipatorskog progressa nego pre 2 veka, sloboda da se stvara izvan kontrole, a u interesu nacionalnog bića jednog neimperatorskog, levičarskog društva.

2. POLITIČKA KULTURA I NJEN UTICAJ NA IDENTITET POLITIČKOG SISTEMA

Politička kultura je jedna od osnovnih crta identiteta političkog sistema. Tako, u globalu posmatrano, politička kultura je ime i prezime političkog sistema, osnova prepoznavanja, vrednovanja, statutarog pozicioniranja kako na domaćoj, tako i na međunarodnoj političkoj sceni jedne države, kao nosioca te kulture. Međutim, savremeno, globalizovano društvo trpi snažne uticaje dekulturnizacije nacionalnog identiteta političkog sistema, i to svakako ostavlja trajne, negativne posledice po političku kulturu malih država (malih država u smislu broja stanovnika). Pod političkom kulturom se podrazumeva jedan heterogen pojam, tj. kompleks koji obuhvata teorije, prakse, mitove, referense, događaje ili tačke u kojima se artikulišu vladajuće predstave o društvenim promenama, naročito o odnosu između države i društva; ona je društveni odnos i društvena činjenica i kao takva istorijska pojava, koja se menja i razvija sa društvenim preobražajem; suprotno ideologiji koja „nema istoriju“ i teži da uspostavi i održi jedan sistem misli i akcije, politička kultura je dinamizam u menjanju da bi se u potpunosti ostvarila.[1] Politička kultura za razliku od političke ideologije nije na osoben način institucionalizovana, već je ona skup svih činilaca/karaktera koji je sačinjavaju i kao takvoj joj definištu identitet. Savremeni političko-kulturološki totalitarizam čine politiku strogo centralizovanim instrumentom, oružjem, a ne oruđem, te je kao takvu implementira u celokupan državno-organizacioni sistem, što je svakako greška. Politička kultura se razvija i poboljšava isključivo permanentnim stvaranjem intelektualno svesnog, racionalno trezvenog, građanski odgovornog društva, što je svakako postupak koji traje i više od pola veka.

3. STABILNA NACIONALNA POLITIČKA KULTURA KAO USLOV PRIVREDNOG PROGRESA

Funkcionisanje političkih institucija potvrdilo je da one ostaju prazne i beživotne ukoliko nisu praćene određenim tipom političke kulture, znanjima, vrednostima i nazorima koji daju značenje i smisao političkim procesima, potvrdila se ideja Rusoa da „demokratija ne može postojati bez slobode, ni sloboda bez vrline, ni vrlina bez građana“, potvrđuje se da funkcionisanje, efikasnost, stabilnost, otvorenost i demokratskost političkog sistema zavise od političke kulture datog vremena. [2] Stabilna nacionalna politička kultura u ovom kontekstu podrazumeva poštovanje, upotrebu i protežiranje domaćih proizvoda na tržištu. Stabilne institucije, oslobođene međunarodnih supervizorskih stega, pod konstantnim praćenjem ekonomske strategije koju je Vlada promovisala kao svoj četvorogodišnji plan, može imati pozitivan rezultat (efekat) i takva praksa tad postaje model ekonomskog razvoja privrede jedne države, što determiniše politički sistem te države i valorizuje nacionalni sistem vrednosti proizvoda proizvedenih i Republici Srbiji. Ovakav vid strateškog ekonomskog razvoja pozitivan je jer podstiče male i srednje preduzetnike. Ako je naš cilj da postignemo demokratiju, moramo stvoriti demokratsko društvo, i pod ovim uslovima, mi nećemo uspeti da od svih ljudi stvorimo politički nastrojena bića; niti čak treba da želimo da to od njih stvorimo; ipak, uspećemo utoliko što ćemo mnogo proširiti i probuditi političko interesovanje u zajednici. [3] Privredni progres Republike Srbije izazov je svake Vlade, i to je u suštini osnova utemeljenja nove ekonomske političke doktrine države. Strateški pristup izradi ovakve strategije prioritet je svake države. Ovaj strateški dokument mora biti oslobođen političkih i međunarodnih stega, da bi bio delotvoran, pod uslovom da je isključivo u nacionalnom interesu. Kratka digresija, Srbija spada u red tradicionalno poljoprivrednih društva, pre 1945. godine oko 80% stanovništva bavilo se poljoprivredom. Razumno je, da se proces planiranja i stvaranja strateškog plana razvoja potencijala kapitala kojim država poseduje kreće u tom pravcu. Da bi mogla postojati

supstitucija kapital – rad, potrebno je da kapital postoji u različitim oblicima, za bilo koji dati oblik – poput poljoprivrednog zemljišta – neizbežno je da će izvan izvesne tačke efekat cene

nadmašiti efekat obima, ako nekoliko stotina ljudi ima ceo kontinent na raspolaganju, logično je da će cena i zakup zemljišta pasti skoro na nulti nivo.[4]

4. KULTURNO – RELIGIJSKE SPECIFIČNOSTI KOJE DOVODE DO STVARANJA „LAŽNOG PRIVREDNOG GLOBALIZMA“

Kada kažemo „lažni privredni globalizam“ koji je pod uticajem kulturnog i religijskog nasleđa prošlosti jasno je da se misli na one bilateralne odnose koji su zasnovani na zajedničkoj kulturi i religiji. Kultura podrazumeva istu religiju, u ovom kontekstu, i obrnuto. Ovde se konkretno kao primer može navesti privredni odnos između Srbije i Rusije. Istina je da postoje snažne veze koje su utemeljene na istoj religiji i kulturno-istorijskom segmentu, te su te zajedničke osnove identiteta dva naroda most ka ostvarivanju svakog vida saradnje, pa i privredne. Međutim, to nije slučaj uvek i svuda. Isto tako, da bismo bili objektivni, moramo analizirati i druge, a potpuno slične relacije, primer: odnos između Francuske i Italije, obe zemlje su rimokatoličke. Ili odnos između SAD i Ujedinjenog kraljevstva. Ovakvih primera ima puno. Međutim, suština je da u privredi ne postoji tzv. „prijateljski“ ili „religijski“ ili „kulturni“ odnos koji je spona na aspektu globalnog tržišta, u privredi postoji isključivo interes. Utilitaristička politika je osnova stvaranja merkantilističkog privrednog sistema, a on ne gleda na religijske ili kulturološke osnove. Ne može se demantovati niti isključiti činjenica da ovakvi odnosi mogu doprineti čvršćoj i boljoj saradnji, koja može biti tradicionalna, ali nikako ne sme postati jedina i isključiva. Samo bilateralni trgovinski odnosi mogu dovesti do privrednog progressa sa nacionalnim obeležjem, takav vid stvaranja

Slobodan Petrovič doktornad je Pravnog fakulteta Univerziteta Džon Nezbit u Beogradu.

Od aprila 2013. do januara 2017. godine, član Uređivačkog odbora i Redakcije Zbornika „Nova naučna edukativna misao“. Zbornik se bavi promocijom Socijalne inovacije u nauci, pruža šansu svim mladim istraživačima da po prvi put objave svoj stručni i naučni rad.

Od maja meseca 2016. godine izabran za ambasadora Evropske nagrade mladih (European Youth Award – Austrija), koja se organizuje pod pokroviteljstvom: Saveta Evrope, Evropskog parlamenta, UNESCO-a, UNIDO-a. Dobitnik je velikog broja nagrada, i autor preko 10 naučno – stručnih radova:

"Etički aspekti individue kao kreatora saobraćajne bezbednosti", Beograd, 2015. str. 123-126, ISBN 978-86-87451-48-3 COBISS.SR-ID 214492172

"Policy as a tool and weapons", The 7th International Scientific Conference "Public policies and politics as a public matter", Higher Educational Institution for applied studies of Entrepreneurship, Beograd, 2015., p. 189-197, ISBN 978-86-86707-62-8, COBISS.SR-ID 220497676, 2015., M33

"Država kao determinanta uspešne poslovne etike progresivnog preduzetništva", Regionalna naučnostručna i biznis konferencija - Limen 2015, (finansijski podržala Vlada RS, Ministarstvo prosvete, nauke i tehnološkog razvoja), Beograd, 2015., str. 520-525, ISBN 978-86-80194-02-8, COBISS.SR-ID 220662540, UDK 005(082) 005.322:316.46(082) 658(082), 2015., M63

"Etički i religijski aspekti eutanazije", Nomotehnički centar - Beograd, Beograd, 2015., str. 5-18, ISSN 2334-8631, COBISS.SR-ID 199642636, UDK 33, (5/2015), M54

"Political and cultural advantages and consequences of globalisation in the political system of the Republic of Serbia", The 8th International Scientific Conference "Conflict globalization - Making a New World", Higher Educational Institution for applied studies of Entrepreneurship, June 3., 2016., Belgrade, M33

"Uloga države u prevazilaženju etičkih, religijskih i kulturoloških razlika, sa aspekta uticaja globalnih medija i međunarodnog faktora, kao merilo savremenosti političkog sistema", Republika Srpska, Banja Luka, 2016., str. 111-117, UDK 321.01:32.019.51]:659.1/.2 DOI 10.7251/ZREMP1601111P, ISBN 978-99938-1-290-6 (Besjeda), COBISS.RS-ID 6101784, 2016., M33

"Novi izazovi Evropske unije u monetarnoj politici", Nomotehnički centar - Beograd, Beograd, str. 44-56, ISSN 2334-8631, COBISS.SR-ID 199642636, UDK 33, (5/2016), M54



političke tendencije i ekonomske diplomatije, siguran je put u jačanje nacionalnog privrednog identiteta, i stvaranje nezavisnih političkih okolnosti. Odgovornost pojedinca podrazumeva odgovorno delovanje i ponašanje prema sebi, bližnjima, drugima, profesiji, prirodi, užim grupama i celokupnoj zajednici, odnosno državi; tek kada pojedinac sazri i postane sposoban za odgovornost – postaje religiozni, običajni, moralni ili pravni subjekt. [5]

5. NUŽNOST ANULIRANJA STRANIH FAKTORA U POLITIČKOM ŽIVOTU DRŽAVE KAO USLOV PRIVREDNOG PROGRESA

Nužnost anuliranja stranih faktora u nacionalnim politikama nije posledica desničarske ideologije, niti u ovom radu ima mesta takvom pristupu, već je to gola borba za opstanak privrednog i političkog bivstva datog društva. To nije doktrina rata koji bi trebalo da preduhitri rat što bi, po nekim tumačenjima, nekako moglo da se podvede pod Povelju Ujedinjenih nacija, ako bi se toj povelji dalo njeno najšire značenje, već je to doktrina koja nema apsolutno nikakvog osnova u međunarodnom pravu; to je doktrina *preventivnog rata* odnosno rata za svaki slučaj; to jest, Sjedinjene Države će vladati svetom na sliu, a ako se takvoj dominaciji bilo šta suprotstavi – bez obzira da li je to nešto negde u daljini, nešto što je isfabrikovano, izmišljeno, zamišljeno ili bilo šta slično – Sjedinjene Američke Države će imati pravo da unište taj *izazov* pre nego što im postane pretnja; znači ne radi se o *ratu koji treba da preduhitri drugi rat*, već o *ratu za svaki slučaj*. [6] Privredni progres mora biti isključivo realizovan po strategiji Vlade, rok za početak realizacije ne sme biti duži od jedne godine, a prvi rezultati moraju biti vidljivi najduže nakon dve godine mandata Vlade. Vlada mora sinhronizovano raditi sa Parlamentom i uz stalnu saglasnost sa predsednikom države, jer jedino takvo političko organizovanje može doprineti ekonomskoj ekspanziji (ukoliko je plan dobro postavljen i ukoliko su jasno definisani prioriteti) koja uvek za posledicu ima jačanje sigurnosti i poverenja građana (pojedince) koji je kreator političkih procesa. Nacionalna privreda samo ukoliko je snažna i dobro koncipirana može biti autonomna i u svakom smislu nepodložna uticajima sa strane, čak i ako postane na meti uticaja stranih moćnika, ima mogućnost lake adaptacije i saradnje sa drugom ekonomskom velesilom, koja se planski predviđa kao alternativa. U nekim zemljama Zapada, u SAD, na primer, veoma je izražena težnja da se svim sredstvima utiče na političke procese i na model političkog sistema u pojedinim zemljama; za to „kalupljenje“ zadužene su mnoge institucije, pa čak i one čija je osnovna aktivnost u sasvim drugoj sferi državnog života; tako je nekadašnji američki državni sekretar za odbranu, Aspin reorganizovao Pentagon uvodeći u pentagonsku tvrdavu novi „pogon“: „Odeljenje za razvoj demokratije i ljudskih prava u novim nezavisnim zemljama nastalim od bivšeg Sovjetskog Saveza i njegovih satelita“. [7]

ZAKLJUČAK

Politička kultura je osnova identiteta jednog naroda. Ona je temelj svih budućih ekonomskih, pravnih, socioloških i drugih društveno uslovljenih segmenata, promena i oblikovanja. Činjenica da je Republika Srbija prošla više faza ustavnih reformi, do ustoličenja državno-pravne strukture koju danas imamo u mnogome je doprinela da se kasno i nepotpuno, a u poređenju sa evropskim tekovinama političko-kulturnog identiteta, nedovoljno razvije i afirmiše, tek toliko da bi bila prepoznatljiva. Sveukupnost procesa koji su se odvijali na Balkanu doprineli su destabilizaciji postojećeg sistema ekonomske politike, do stvaranja novih neonacionalističkih političkih sistema, koji su eskalirali ratom. Međutim, 25 godina (dakle, četvrt veka) situacija je i dalje, veoma malo uznapredovala u korist progresa političke kulture kao determinante preduzetničkog aspekta. Uticaj stranog faktora na Republiku Srbiju prisutan je sve vreme od prestanka postojanja SFRJ i taj teret teško je odgurnuti. Eskalacija političko-

privredne erozije prikazuje se tokom proteklih deset godina, jer nacionalni dohodak biva sve manji (ovde se izuzimaju zvanične statistike koje su pisane po političkoj narudžbini), stanovništvo osiromašeno, ekonomski zavisno, dovedeno u poslušničku poziciju, koja je najbolja za laku i uspešnu manipulaciju. Takav pristup dovodi do stvaranja modernog robovskog društva koje je sve više i češće jeftina radna snaga koja će raditi, najčešće u stranim firmama otvorenim na teritoriji Republike Srbije, i sve to pod budnim protektoratom Vlade RS. Jasno se vidi da mladi u sve većem broju iz godine u godinu napuštaju Srbiju, a da se pri tom ne preuzima ni jedna strateška mera, koja bi imala za cilj da te ljude, zadrži i zaposli u nacionalnim preduzećima. To je nemoguće jer takvih preduzeća u Srbiji je sve manje, i ona su rezervisana isključivo za stranački kadar. Stranački kadar koji je nedovoljno kvalifikovan postaje okosnica srpske privrede i tendenciozno, ubeđeni da čine pravu stvar, vode društvo u stramputicu. Ovakvih primera ima na svakom koraku. Politička kultura dobija sve više epitete nekulture, demokratija kao floskula biva maksimalno iskorišćena, zapravo zloupotrebljena. Narod umoran i uplašen, biva rob u vlastitoj domovini. Prisustvo stranih banaka i bankarskog sistema devlastira monetarnu autonomiju nacionalnih banaka koje ni jedna nisu 100% srpske. Država nije samostalna u vođenju monetarne politike, standard života opada rapidnom brzinom, jača kriminal i slabi bezbednosna funkcija društva. Istorija nam ukazuje da u svakoj državi gde mafija postane jača od države, mora doći do mešanja stranog faktora i porobljavanja građanstva, a to je sudbina koja je ponovo zadesila i Republiku Srbiju.

LITERATURA

1. Podunavac, M., (2008) Politička kultura i politički odnosi“, Fakultet političkih nauka – Čigoja štampa, Beograd, pp. 27
2. Podunavac, M., (2008) Politička kultura i politički odnosi“, Fakultet političkih nauka – Čigoja štampa, Beograd, pp. 127
3. Kol, Dž., M., (2010) Osnovi savremene politike, Pravni fakultet Univerziteta u Beogradu, Beograd, pp. 405
4. Toma, P., (2015) Kapital u 21. veku, Akademska knjiga Novi Sad, pp. 242-243
5. Čedomir, Č., (2010) Politika i odgovornost, Politeia, Beograd, pp. 170
6. Noam, Č., (2009) Imperijalne ambicije, Rubikon Novi Sad i Beoknjiga Beograd, pp. 7-8
7. Dr Mićović, V., (2001) Globalizacija i novi svetski poredak, Čigoja štampa, Beograd, pp. 58

KONTROLA I SPREČAVANJE ZLOUPOTREBE BOLOVANJA I OTKAZ UGOVORA O RADU U VEZI SA ZLOUPOTREBOM BOLOVANJA

CONTROL AND PREVENTION OF ABUSE OF SICK AND CANCELLATION OF THE EMPLOYMENT CONTRACT IN CONNECTION WITH THE MISUSE OF SICK

Aleksandra Jovanović³¹⁴

Sadržaj: *Poslodavac uvek može tražiti kontrolu bolovanja svojih radnika i na temelju njenog nepovoljnog ishoda sankcionisati radnike čak i otkazom, ali često na kraju sud odlučuje, predstavlja li pojedinačno ponašanje radnika za vreme bolovanja zloupotrebu toga prava i time opravdani razlog za otkaz. Rad ukazuje na zakonske mere i akcije koje je poslodavac ovlašćen da preduzme u slučaju sumnje u postojanje zloupotrebe prava na bolovanje od strane zaposlenog.*

Ključne reči: *privremena sprečenost za rad, bolovanje, poslodavac, zloupotreba, kontrola, mere, sprečavanje*

Abstract: *The employer can always ask for sick leave control of their workers on the basis of its outcome unfavorable penalize workers even cancellation, but often at the end of the court decides whether the individual behavior of employees during sick leave abuse that right and thus a legitimate reason for dismissal. The paper points to legal measures and actions that the employer is entitled to take in the event of doubt as to the existence of abuse of the right to leave by the employee.*

Key words: *temporary inability to work, sick leave, the employer, abuse, control measures, prevention*

1.UVOD

Republičkim i pokrajinskim zakonima o zdravstvenoj zaštiti i osiguranju (ranije i opštim aktima samoupravnih interesnih zajednica iz ove oblasti) utvrđeni su slučajevi privremene sprečenosti za rad u kojima osigurani radnici i sa njima izjednačena lica imaju pravo na novčanu naknadu ličnog dohotka. To pravo se obezbeđuje za vreme sprečenosti za rad. Zaposleni se upućuje na bolovanje u slučaju da iz određenih razloga privremeno nije sposoban za rad. Zaposleni ima pravo da otvori bolovanje iz jednog od sledećih razloga:

- bolest ili povreda van rada;
- profesionalna bolest ili povreda na radu;
- bolest ili komplikacija u vezi sa održavanjem trudnoće;
- mera obavezne izolacije kao kliconoše ili pojava zaraznih bolesti u okolini zaposlenog;
- nega bolesnog člana uže porodice;
- dobrovoljno davanje organa i tkiva izuzev dobrovoljnog davanja krvi (za koje se dobijaju samo slobodni dani);

³¹⁴ Fakultet za pravo, bezbednost i menadžment „KONSTANTIN VELIKI“, Niš, Zetska br 2, Srbija

- zaposleni određen za pratioca bolesne osobe koja je upućena na lečenje ili pregled u drugo mesto ili bolnicu.

U napred navedenim slučajevima, osim za negu člana porodice, bolovanje traje onoliko koliko traje sprečenost za rad. Kada je reč o bolesti člana porodice, zavisno od njegovog uzrasta i težine bolesti, zakonodavac propisuje mogućnost dužine trajanja odsustva sa posla. Jedan od razloga, ograničenja dužine korišćenja naknade zarade zbog bolovanja u zakonskim propisima, je sprečavanje nenamenskog trošenja sredstava i neadekvatno korišćenje bolovanja.

Da bi bolovanje započelo neophodno je javiti se izabranom lekaru koji nakon ustanovljenja postojanja razloga za bolovanje u obrascu, potvrdi o sprečenosti za rad, ima obavezu upisa datuma početka i očekivanog završetka privremene sprečenosti za rad. Lekar u ovaj obrazac može uneti datum najviše tri dana unazad od dana kada mu se zaposleni javio s tim što to ne mora učiniti ukoliko smatra ispravnim. Samo lekarska komisija može izdati potvrdu o bolovanju za period duži od tri dana pre javljanja izabranom lekaru i to samo u slučaju sprečenosti zaposlenog da se javi izabranom lekaru (isključivo opravdani razlozi). Potvrda o sprečenosti za rad mora biti odneta poslodavcu u roku od tri dana od kada je dobijena. Bolovanje nastupa danom kada izabrani lekar ustanovi da zaposleni nije sposoban za obavljanje rada zbog povrede ili bolesti, odnosno dan kada ustanovi potrebu za negom člana uže porodice ili pak kada postoje drugi propisani razlozi. Dan ustanovljenja sprečenosti za rad predstavlja prvi dan bolovanja. Zaposleni ima pravo na naknadu zarade u slučaju povrede odnosno bolesti sve dok traju uzroci sprečenosti za rad.

Zakon o zdravstvenom osiguranju propisuje da se bolovanje odobrava u slučaju da je zaposleni (navedi čl. 74).

Cilj bolovanja je lečenje, rehabilitacija i osposobljavanje za rad.

2. ZLOUPOTREBA BOLOVANJA

Da bi se ponašanje zaposlenog moglo okvalifikovati kao zloupotreba odsustva zbog privremene sprečenosti za rad neophodno je da zaposleni takvo odsustvo koristi protivno svrsi radi koje je ustanovljeno. Bolovanje se može zloupotrebiti tako što se isto odobrava ili koristi bez postojanja opravdanih medicinskih razloga ili pak kada se opravdano odobreno bolovanje koristi suprotno razlozima i cilju zbog kojih je odobreno.

Pravo bolovanja moguće je zloupotrebiti u slučaju njegovog odobravanja ili korišćenja bez postojanja opravdanih medicinskih razloga ili u slučaju da se opravdano otvoreno bolovanje koristi suprotno razlozima i ciljevima zbog kojih je odobreno.

Ne postoje precizni podaci o odlasku zaposlenih na „lažna bolovanja“. Prema nekim procenama ta brojka iznosi oko 15% iako poslodavci smatraju da je ona veća. Iako se bolovanja uglavnom otvaraju na osnovu stvarnih medicinskih indikacija, kada se radi o bolovanjima kraćim od sedam dana, to poslodavce može navesti na postojanje sumnje u njihovu istinitost. Ne treba zanemariti razloge izostanka s posla pod opravdanjem bolovanja a sa podlogom stresa, porodičnih obaveza, produženja vikenda, odlaska na putovanje, odlaska na razgovor za drugi posao ili pak odsustvo zbog neisplaćene zarade. Visina bolovanja nekada je naglo rasla u periodima poljoprivrednih radova u periodu postojanja fabrika sa većim brojem radnika kao i u državnim fabrikama. Radnici građevinskih firmi odlaze na bolovanja u trajanju od dva tri meseca kako bi za to vreme radili kod drugog poslodavca.

Jedan od razloga otvaranja neopravdanog bolovanja je produženje otkaznog roka i ostvarivanja prava iz radnog odnosa. Poslodavac nema obavezu da zadrži u radnom odnosu radnika koji je zloupotrebio bolovanje. On ima prava da otkaz radniku koji je namerno izazvao nesposobnost za rad ili sprečavanje ozdravljenja (uzima se u obzir i nepostupanje po uputstvu za lečenje ili neopravdano nepodvrgavanje lečenju); putovanje van mesta prebivališta bez dozvole lekarske komisije; ostvarenje prihoda obavljanjem drugih poslova za vreme bolovanja ili zloupotreba bolovanja na neki drugi način. U slučaju postojanja sumnje poslodavac može tražiti ponovno utvrđivanje zdravstvene sposobnosti.

Prosečan zaposleni u Srbiji prema podacima Unije poslodavaca Srbije godišnje koristi oko 25 dana bolovanja dok slovački radnici koriste dvostruko manje dana za lečenje. Statistički podaci pokazuju da se u Srbiji sve ređe ide na bolovanja. Nekadašnja praksa da se odsustvo zbog privremene nesposobnosti za rad uzima radi sezonskih poslova i dodatne zarade je sve manje prisutna. Sve češće ljudi izbegavaju otvaranje bolovanja zbog smanjenog iznosa plate ili straha od gubitka posla.

Podaci Nemačke govore o odsustvu radnika u proseku osam dana godišnje. Prema statistici jednog zdravstvenog fonda broj izostanaka sa posla u Nemačkoj je u 2013. godini porastao za 25% a da za to nema ubedljivog razloga pa poslodavci sve češće unajmljuju detektive kako bi proverili odsutnost odnosno otkrivali „lažne bolesnike“.

Preduzetnici koji su kupili državna preduzeća ukazivali su na čak i 100 fiktivno zaposlenih ljudi koji su mesecima ili čak godinama bili na bolovanju i na činjenicu da postoje i radnici koji nisu dolazili na posao iz razloga što im nisu uplaćeni doprinosi ili pak visina zarade niska. Zloupotrebu bolovanja je teško dokazati u slučaju rada kod drugog poslodavca iz razloga što je za to dokazivanje potrebno postojanje svedoka ili dokaza.

Nema neopravdanog izostanka sa posla zbog privremene nesposobnosti za rad samo zbog toga što je bolovanje radniku umesto izabranog lekara opšte medicine ocenio i odobrio drugi lekar.

U slučaju zloupotrebe bolovanja zaposleni nema pravo na naknadu zarade a ako je već dobio poslodavac ili RZZO (zavisno od toga ko je isplatio naknadu) ima mogućnost da zatraži povraćaj novca.

Poseban slučaj je nesposobnost za rad (bolest ili povreda) izazvana akutnim pijanstvom ili upotrebom droga. U tom slučaju lekar otvara bolovanje ali zaposleni nema pravo primanja naknade zarade. U trajanju ovog bolovanja poslodavac ne može otpustiti zaposlenog, niti ovi razlozi bolovanja mogu biti razlog otkaza, ali je moguće da posle bolovanja zaposleni dobije otkaz zbog povrede radne obaveze ako je zbog odsustva zaposlenog posao trpeo.

3. MERE ZA PRAĆENJE I KONTROLU KORIŠĆENJA BOLOVANJA

Zakonodavac uvodi mere za praćenje i kontrolu korišćenja bolovanja. Mere za kontrolu i sprečavanje zloupotrebe bolovanja, a posebno sankcije u slučaju dokazane zloupotrebe bolovanja zaposlenih propisuju Zakon o zdravstvenom osiguranju i Zakon o radu.

Kontrola bolovanja praćena je sledećim merama i postupcima.

- Mere za praćenje i kontrolu korišćenja vremena bolovanja,
- Obnova postupka ocene sprečenosti za rad,
- Veštačenje u postupku ostvarivanja prava iz obaveznog zdravstvenog osiguranja,

- Preventivne mere.

3.1.Mere za praćenje i kontrolu korišćenja vremena bolovanja

Osim kontrole od strane RFZO-a odnosno ovlašćenih ustanova u drugim državama u borbi protiv neopravdanih bolovanja angažuju se detektivske agencije za proveru radnika, obilaze se kolege koji su na bolovanju, sprovodi se program destimulacije bolovanja novčanim nagrađivanjem radnika koji određeni vremenski period nisu izostali sa posla zbog bolovanja što je zapravo diskriminacija prema radnicima na opravdanom bolovanju koja je inače zabranjena. Poslodavcima se ne sviđa odsustvo radnika sa posla iako svaki radnik ima pravo biti odsutan zbog bolesti. Poslodavci nastoje da intervenišu pravilnikom o radu ili odlukama kojima omogućavaju novčano nagrađivanje zdravih radnika odnosno onih koji nikada ili vrlo retko koriste bolovanje a kazniti one koji češće oboljevaju. Takve odredbe pravilnika o radu, odnosno odluke poslodavca kojima se utvrđuje novčano nagrađivanje radnika koji tokom godine nisu bili na bolovanju, bile nezakonite (dakle, štetne), jer se time u biti propisuje diskriminacija, koja je strogo zabranjena. Ako je u pozadini svega tzv. lažno bolovanje, taj problem poslodavac treba rešavati na drugi način i to u skladu sa Zakonom o obaveznom zdravstvenom osiguranju, odnosno zahtevanjem kontrole opravdanosti bolovanja.³¹⁵ Kao mera može se koristiti i najava kontrole bolovanja radnika putem ovlašćene ustanove za kontrolu bolovanja ili detektiva pri čemu se smatra da će se neki radnici sami vratiti na posao. Poslodavac, ukoliko posumnja da zaposleni nije otvorio bolovanje zbog bolesti moći će tračiti dodatna obrazloženja nadležnog zdravstvenog organa ili sam utvrditi da li se bolovanje koristi na odgovarajući način. Kontrolu korišćenja bolovanja poslodavac može obavljati i u skladu sa sopstvenim opštim aktom, U praksi je potrebno formirati komisiju čiji je zadatak da utvrdi da li se zaposleni u vreme bolovanja nalazi kod kuće i da li se leči ili pak vreme bolovanja provodi na drugi način.

Jedna od mera sprečavanja zloupotrebe je i upotreba Pravilnika o medicinsko-doktrinarnim standardima za utvrđivanje privremene sprečenosti za rad koji propisuje medicinsko-doktrinarni standarde za utvrđivanje dužine privremene sprečenosti za rad osiguranika Republičkog fonda za zdravstvenog osiguranje. Sastavni deo ovih standarda je i Lista medicinsko-doktrinarnih standarda koja sadrži dijagnoze po grupama bolesti i povreda iz Međunarodne klasifikacije bolesti: 10 revizija. Medicinsko–doktrinarni standardi ovog pravilnika sadrže spisak sa ciframa i dijagnozama bolesti i povreda stanja, dužinu privremene sprečenosti za rad koja može biti korigovana prema stavu prvostepene lekarske komisije, a u skladu sa zdravstvenim stanjem osiguranika, dijagnostiku koja je neophodna za utvrđivanje zdravstvenog stanja osiguranika, komplikacije bolesti, povrede ili stanja koje je uzrok privremene sprečenosti za rad.³¹⁶

Da bi se razrešile sumnje vezane za zloupotrebu bolovanja poslodavac može pozvati inspekciju rada ili zdravstvenu inspekciju koja će obaviti uvid u karton zaposlenog. Poslodavac može angažovati stručnjaka koji će proveravati dijagnoze zaposlenih koji su na bolovanju i reagovati u slučaju da primete nepravilnosti. Pri postojanju sumnje u dijagnozu poslodavac ne bi smeo angažovati drugog lekara iz razlog što bi na taj način povredio pravo radnika o izboru lekara.

³¹⁵ *Utjecaj korišćenja bolovanja na sustav „pokude i pohvale“ u radnim odnosima*, 04.06.2013.članak IUS-INFO,<http://www.iusinfo.hr/Daily Content/Tropical.aspx?id=8400>

³¹⁶ *Pravilnik o medicinsko-doktrinarnim standardima za utvrđivanje privremene sprečenosti za rad* „Službeni glasnik RS, br 100/11, član 3.

3.2. Obnova postupka ocene sprečenosti za rad

Zakon uvodi mogućnost obnove postupka ocene odobrenog bolovanja pri čemu Republički fond za zdravstveno osiguranje, matična filijala i poslodavac mogu zahtevati da se zaposleni podvrgne ponovnom pregledu od strane prvostepene odnosno drugostepene lekarske komisije radi ponovnog ocenjivanja razloga za otvaranje bolovanja. Ovaj postupak se ne može zahtevati u slučaju lečenja u dnevnoj bolnici. Inicijativu mogu dati i izabrani lekar i prvostepena komisija u roku od 30 dana od dana izvršene ocene stručno-medicinskog organa u postupku. Zaposlenom koji se nije javio na pregled prvostepenoj odnosno drugostepenoj komisiji u određenom roku, obustavlja se isplaćivanje naknade zarade (ista mu ne pripada sve dok se ne odazove pozivu).

Važnu ulogu u kontroli ostvarivanja bolovanja i naknade zarade imaju stručno-medicinski organi Republičkog fonda za zdravstveno osiguranje (izabrani lekar), prvostepena lekarska komisija i drugostepena lekarska komisija. Izabrani lekar utvrđuje sprečenost za rad zbog povrede, bolesti zaposlenog do 30 dana a produženje istog (ako to smatra potrebnim) predlaže prvostepenoj lekarskoj komisiji. Prvostepena lekarska komisija ocenjuje predlog izabranog lekara, utvrđuje bolovanje zbog nege člana porodice duže od 7 odnosno 15 dana i daje ocenu po prigovoru zaposlenog ili poslodavca na ocenu izabranog lekara o sprečenosti za rad zaposlenog do 30 dana zbog bolesti ili povrede, odnosno zbog nege člana uže porodice. Drugostepena lekarska komisija daje ocenu po prigovoru zaposlenog, poslodavca odnosno činjenično stanje koje je utvrdila prvostepena lekarska komisija i ispituje po zahtevu zaposlenog, filijale, odnosno poslodavca pravilnost ocene koju daje prvostepena lekarska komisija te o tome daje ocenu i mišljenje. Drugostepena lekarska komisija ovlašćena je da po zahtevu zaposlenog, poslodavca i Republičkog fonda za zdravstveno osiguranje, vrši veštačenje u vezi sa svim pravima iz obaveznog zdravstvenog osiguranja o kojima su odlučivali izabrani lekar i prvostepena komisija i o reviziji bolovanja.

Zakonom nije propisano trajanje ovog postupka koje zavisi od roka u kome komisija pozove osiguranika na pregled.

3.3. Veštačenje u postupku ostvarivanja prava iz obaveznog zdravstvenog osiguranja

Zakon o zdravstvenom osiguranju u članu 164. propisuje veštačenje u vezi sa ostvarivanjem prava osiguranih lica iz obaveznog zdravstvenog osiguranja i veštačenje o zdravstvenom stanju zaposlenog lica u slučaju isplate naknade zarade. Ovlašćena lica koja mogu tražiti veštačenje su: Republički fond zdravstvenog osiguranja, odnosno matična filijala, po službenoj dužnosti i poslodavac. Republički fond za zdravstveno osiguranje može zahtevati veštačenje koje će sprovesti nezavisni stručnjaci iz odgovarajućih zdravstvenih ustanova, odnosno, stručne komisije iz određenih medicinskih grana. Rok za podnošenje zahteva je jedna godina od dana ostvarivanja prava na bolovanje o kojoj je odlučivao odgovarajući stručno-medicinski organ. Organi koji vrše ovo veštačenje su prvostepena lekarska komisija u slučaju ocene izabranog lekara, drugostepena lekarska komisija u slučaju ocene prvostepene lekarske komisije i tri lekara specijaliste odgovarajuće zdravstvene ustanove u slučaju da je ocenu dala drugostepena lekarska komisija. U slučaju osporenog prava na bolovanje Republički fond može osporiti njegovo korišćenje i tražiti naknadu štete od odgovornog lica u skladu sa postupkom naknade štete.

3.4. Preventivne mere

Preventivne mere koje deluju na mogućnost zloupotrebe bolovanja jesu dostavljanje potvrde o bolovanju, isplata naknade zarade na osnovu izveštaja o sprečenosti za rad, primena mera koje poslodavac može preduzeti u vezi sa osnovanošću bolovanja i davanje upozorenja zaposlenom. U slučaju nepoštovanja zakonskih odredaba sledi sankcija koja rezultira otkazom radnog odnosa.

Zakon o radu čl. 103 obavezuje zaposlenog da u roku od tri dana od dana nastupanja sprečenosti za rad dostavi poslodavcu potvrdu koja sadrži, pored ostalih podataka, i podatke o vremenu očekivane sprečenosti za rad. Zaposleni predaje potvrdu lično osim u slučaju teže povrede ili bolesti kada istu dostavljaju članovi uže porodice ili članovi porodice koji sa njim žive u domaćinstvu. U slučaju da zaposleni živi sam dužan je da u roku tri dana od dana prestanka razloga zbog kojih nije mogao dostaviti potvrdu dostavi istu. Nedostavljanje potvrde izdate na obrascu ZORH-H, smatra se nepoštovanem radne discipline. Zakon o radu u čl.179. st 3 ukazuje da to može biti razlog i za otkaz ugovora o radu.

Zaposleni je dužan da poslodavcu dostavi doznaku odnosno izveštaj o sprečenosti za rad, na obrascu O3-6, izdatom od izabranog lekara, na osnovu koje se vrši obračun isplata naknada zarade za vreme trajanja bolovanja.

Pravilnik o načinu i postupku ostvarivanja prava iz obaveznog zdravstvenog osiguranja³¹⁷ bliže određuje način i postupak ostvarivanja prava osiguranih lica iz obaveznog zdravstvenog osiguranja, uslove i način korišćenja zdravstvene zaštite i drugih prava iz obaveznog zdravstvenog osiguranja kod izabranog lekara, način i postupak slobodnog izbora izabranog lekara, odnosno promene izabranog lekara kao i način dodeljivanja, korišćenja i kontrole jedinstvenog identifikacionog broja.

Nacrt zakona o zdravstvenom osiguranju donosi niz novina, između ostalog dužnu bolovanja koju može otvoriti izabrani lekar. Umesto dosadašnjih 30 dana predlaže se 60 dana, osim u izuzetnim slučajevima propisanim zakonom. Pomenuti nacrt predviđa mogućnost da drugostepena komisija na predlog zdravstvene ustanove koja obavlja delatnost na tercijalnom nivou zdravstvene zaštite u kojoj se leči dete (od raka, teškog oštećenja moždanih struktura i drugih teških oboljenja) odobri bolovanje do 18 godina deteta, s tim da se trajanje prava na naknadu zarade produžava svakih šest meseci. Predlog je i izmena visine naknade: umesto dosadašnjih 65% (do sada za svega četiri meseca trajanja bolovanja) utvrđenje iznosa od 100%. Predloženo je i da osnov za naknadu zarade bude prosečna plata u prethodnih 12 meseci, a ne kao do sada poslednja tri meseca. Razlog ovakvog predloga je uočena zloupotreba.

4. OTKAZ UGOVORA O RADU U SLUČAJU ZLOUPOTREBE BOLOVANJA

Članom 179. tačka 1, stav 6 Zakona o radu kao opravdani razlog na osnovu kog poslodavac može zaposlenom da otkáže ugovor o radu propisuje i zloupotrebu prava na odsustvo zbog privremene sprečenosti za rad. Sudska praksa Vrhovnog suda Srbije zauzela je stanovište da je razlog otkaza ugovora o radu može biti rad kod drugog poslodavca u vreme trajanja bolovanja³¹⁸

³¹⁷ *Pravilnik o načinu i postupku ostvarivanja prava iz obaveznog zdravstvenog osiguranja* („Službeni glasnik RS“ br. 10/2010, 18/2010 – ispr. i 467/2010), član 1

³¹⁸ *Presuda Okružnog suda u Novom Sadu*, GŽ. 4608/05 od 22.06.2006. , Bilten sudske prakse Okružnog suda u Novom Sadu br. 9/2006

Zakon o zdravstvenom osiguranju osiguraniku privremeno sprečenom za rad ne pripada pravo na naknadu zarade, bez obzira na isplatioca ako se za vreme sprečenosti za rad bavi privrednom ili drugom aktivnošću kojom ostvaruje prihode odnosno ako bez dozvole stručno-medicinskog organa matične filijale republičkog fonda otpuće iz mesta prebivališta odnosno boravišta i ako se utvrdi da ne postupa po uputstvu za lečenje, ili ako Zloupotrebi ovo prava korišćenja odsustvovanja sa rada zbog privremene sprečenosti za rad na neki drugi način.³¹⁹ Zakon članom 86., predviđa novčanu kaznu u iznosu od 30.000 do 50.000 dinara za osiguranika za kog se utvrdi da je učinio neku od radnji predviđenih u članu 85. Zakona o zdravstvenom osiguranju.

Zakon o radu predviđa mogućnost otkaza ugovora o radu u slučaju zloupotrebe bolovanja. Otkaz se može dati u roku od tri meseca a od saznanja za činjenicu da je zaposleni zloupotrebio bolovanje odnosno do isteka apsolutnog roka zastarelosti: šest meseci od dana nastupanja činjenice zloupotrebe u skladu sa članom 184., Zakona o radu.

Prema članu 179. tačka 6) Zakona ako se utvrdi da je zaposleni neopravdano koristio bolovanje ili ga zloupotrebio, poslodavac može da mu otkáže ugovor o radu. Prema tome kad nadležni zdravstveni organ utvrdi da je zaposleni neopravdano koristio bolovanje ili ga zloupotrebio poslodavac može zaposlenom da otkáže ugovor o radu, ne pre toga navodeći kao razlog bolovanje.

U članu 187. Zakona propisana je posebna zaštita zaposlenoj ženi za vreme trudnoće, porodiljskog odsustva, odsustva sa rada radi nege deteta i odsustva sa rada radi posebne nege deteta od otkaza ugovora o radu.

U slučaju da poslodavac u postupku sprovedene kontrole bolovanja utvrdi da je zaposleni zloupotrebio pravo na odsustvo zbog bolovanja to daje mogućnost poslodavcu da zaposlenom otkáže ugovor o radu. Isti može dati u roku od šest meseci od dana saznanja da je zaposleni zloupotrebio bolovanje odnosno u roku od jedne godine od dana nastupanja činjenice koje predstavljaju osnov za davanje otkaza. Pri tome mora poštovati zakonsku proceduru odnosno najpre zaposlenog pisanim putem upozoriti na postojanje razloga za otkaz ugovora o radu o čemu se zaposleni može izjasniti u roku od osam dana. U slučaju postojanja olakšavajućih okolnosti u odnosu na zaposlenog shodno članu 179a Zakona o radu izuzetno poslodavac može zaposlenog privremeno udaljiti sa rada bez naknade zarade u trajanju od jednog do petnaest radnih dana ili da ga novčano kazni do 20% njegove osnovne zarade i to u trajanju do tri meseca ili pak da ga opomene sa najavom otkaza bez ponovnog upozorenja ako u narednom roku od šest meseci učini isto nepoštovanje radne discipline. Poslodavac je dužan da upozorenje dostavi na mišljenje sindikatu koje ne obavezuje poslodavca a ako zaposleni nije član nijednog sindikata ili kod poslodavca ne postoji organizovani sindikat poslodavac je dužan da mišljenje zatraži od predstavnika koga odrede zaposleni a ako i njega nema onda se upozorenje dostavlja samo zaposlenom.

Ugovor o radu se otkazuje rešenjem u pismenom obliku uz obavezno sadržano obrazloženje i pouku o pravnom leku. Rešenje se mora dostaviti u prostorijama poslodavca zaposlenom lično ili na adresu prebivališta ili boravišta zaposlenog. Radni odnos zaposlenom prestaje danom dostavljanja rešenja osim ako nije drugačije utvrđeno. Obaveza zaposlenog je da narednog dana od dana prijema rešenja u pisanom obliku obavesti poslodavca ako želi da spor rešava pred nadležnim sudom.

³¹⁹ Zakon o zdravstvenom osiguranju („Službeni glasnik RS, br. 107/05, 109/05, 57/11, 110/12, 119/12) član 85

ZAKLJUČAK

Sadržinu obaveznog zdravstvenog osiguranja čine osiguranje za slučaj bolesti i povrede van rada i osiguranje za slučaj povrede na radu ili profesionalne bolesti. U slučaju privremene sprečenosti za rad zaposlenom pripada pravo na naknadu, bez obzira na isplatioca; ako je namerno prouzrokovao nesposobnost za rad; ako je nesposobnost za rad prouzrokovana akutnim pijanstvom ili upotrebom psihotropnih supstanci; ako je namerno sprečavao ozdravljenje, odnosno osposobljavanje za rad; ako se bez opravdanog razloga ne podvrgne lečenju, ako se bez opravdanog razloga ne javi izabranom lekaru na ocenu privremene sprečenosti za rad ili se ne odazove pozivu lekarske komisije; ako se za vreme privremene sprečenosti za rad bavi privredinom ili drugom aktivnošću kojom ostvaruje prihode; ako ne postupa po uputstvu za lečenje i ako na drugi način zloupotrebi pravo na korišćenje bolovanja.

Kontrola bolovanja mora biti praćena sledećim merama i postupcima: merama za praćenje i kontrolu korišćenja vremena bolovanja, vršenje obnove postupka ocene sprečenosti za rad, sprovođenje veštačenja u postupku ostvarivanja prava iz obaveznog zdravstvenog osiguranja i primena preventivnih mera.

Poslodavci u slučaju raskida ugovora o radu, pri čemu razlog predstavlja zloupotreba bolovanja, moraju biti oprezni i pravilno pristupiti dokazivanju zloupotrebe bolovanja iz razloga što zaposleni pravdu traže pred sudom. U slučaju postojanja sumnje u opravdanost razloga za odsustvo s rada zbog bolesti zaposlenog ili proverom utvrđenog da zaposleni, privremeno sprečen za rad u smislu propisa o zdravstvenom osiguranju, radi kod drugog poslodavca ili se bavi delatnošću na osnovu koje ostvaruje prihod, ima pravo da izvrši naknadnu proveru zdravstvene sposobnosti zaposlenog, bez obzira na to što je zaposleni uredno dostavio poslodavcu potvrdu lekara koja sadrži šifru bolesti i vreme očekivane sprečenosti za rad. Bitno je da u slučaju postojanja sumnje u opravdanost razloga za odsustvovanje sa rada poslodavac podnese zahtev nadležnom zdravstvenom organu radi utvrđivanja zdravstvene sposobnosti zaposlenog u skladu sa zakonom. Samo u slučaju da se proverom utvrdi postojanje zloupotrebe bolovanja nastaje otkazni rok. Zloupotreba odsustva predstavlja i zloupotrebu prava na zdravstveno osiguranje. Postavlja se pitanje nadležnosti organa koji može utvrditi da je do zloupotrebe bolovanja došlo. Imajući u vidu da se isto otvara sa određenim ispravama i po određenoj proceduri poslodavac može tražiti utvrđivanje zdravstvene sposobnosti zaposlenog po prethodno izdatom izveštaju Komisije za kontrolu bolovanja koju je formirao i koja je po izvršenoj kontroli sačinila zapisnik.

LITERATURA

- [1] 1 /Utjecaj korišćenja bolovanja na sustav „pokude i pohvale“ u radnim odnosima, 04.06.2013.članak IUS-INFO,<http://www.iusinfo.hr/DailyContent/Tropical.aspx?id=8400>
- [2] 2/ Pravilnik o medicinsko-doktrinarnim standardima za utvrđivanje privremene sprečenosti za rad „Službeni glasnik RS, br 100/11
- [3] 3/Pravilnik o načinu i postupku ostvarivanja prava iz obaveznog zdravstvenog osiguranja („Službeni glasnik RS“ br. 10/2010, 18/2010 – ispr. i 4672010)
- [4] 4/Presuda Okružnog suda u Novom Sadu, GŽ. 4608/05 od 22.06.2006., Bilten sudske prakse Okružnog suda u Novom Sadu br. 9/2006
- [5] 5/ Zakon o zdravstvenom osiguranju („Službeni glasnik RS, br. 107/05, 109/05, 57/11, 110/12, 119/12)
- [6] 6/ Zakon o radu („Službeni glasnik RS“ br. 24/2005, 61/2005, 54/2009, 32/2013 i 75/2014)

- [7] 7/ Danilović, B., Z (1984) Zdravlje, rad i bolovanje, Radnički univerzitet „Blagoje Parović“, Sombor
- [8] 8/ Šarić, M., Bolovanje, (1982), Priručnik za ocenu privremene nesposobnosti za rad, Institut za medicinska istraživanja i medicinu rada, Zagreb
- [9] 9/ Tančić, D., (2008) Zloupotreba bolovanja kao razlog prestanka radnog odnosa, članak
- [10] 10/ Crnić, I., (2013), Otkaz ugovora o radu: s iscrpnom sudskom praksom, priložima i abecednima kazalom pojmova, Organizator, Zagreb

POZITIVISTIČKI KONCEPT PRAVNE DRŽAVE I PROBLEM MORALNOSTI

POSITIVISM CONCEPT OF THE RULE OF LAW AND PROBLEM OF MORALITY

Srdan Budisavljević³²⁰

Sadržaj: *Osnovna preokupacija rada je problematizacija pozitivističko - pravnog koncepta pravne države i njenih potencijala u pogledu ostvarivanja i zaštite odgovarajućeg korpusa ljudskih prava i sloboda, a sa stanovišta ideje o neophodnosti integracije etičkog supstrakta kao konstitutiva pojma prava. Pozitivistički model prava i pravnog poretka biće izložen u uvodnom delu, pre svega, kroz filozofsko - pravnu vizuru Hansa Kelzena, da bi zatim usledio odgovarajući osvrt na neke od njegovih kritičara, sa ciljem da se pokuša ukazati na nedostatnost pukog normativističkog konstrukta pravne države.*

Ključne reči: *Positivizam, pravna država, Hans Kelzen, moralnost,*

Abstract: *The main concern of this paper is problematization of legal positivism concept of the rule of law and its potential in terms of realization and protection of the appropriate body of human rights and freedoms, and from the standpoint of the idea of the necessity of integration of ethical element as constitutive of the concept of rights. Positivist model of law and the legal system will be exposed to in the introduction, above all, the philosophical - legal vision of Hans Kelsen, subsequently followed by the appropriate review of some of its critics, in order to try to point out the inadequacy of mere normative construct of the rule of law.*

Key words: *Positivism, rule of law, Hans Kelsen, morality*

UVOD

Na široko korišćena i prilično izeksploatisana sintagma *pravna država*, kao koncept i kao model ustrojstva određene političke tvorevine, označava jedan, u većoj ili manjoj meri, ostvarivan ideal, čiji nam, međutim, jasan smisao i domašaj, ipak otvaraju prostor ka njegovoj problematizaciji. Teorijski konstrukti moderne pravne nauke uobličeni na temeljima pozitivističke paradigme oljuštili su i demaskirali pojam prava, lišavajući ga nepripadajućih mu slojeva i stranog tkiva, te dozvoljavajući mogućnost da nam se kroz takvu rentgensku vizuru pravni sistem prikaže kao ogoljena skeletoidna struktura očišćena od svih etičkih, socioloških i drugih primesa. Stoga bi se svako određenje pojma pravne države konstruisano na platformi pozitivističke pravne doktrine moglo ukazati kao nedostatno sa stanovišta pretenzija na ostvarivanje odgovarajućih standarda poštovanja i zaštite ljudskih prava i sloboda, sa svim humanističkim konotacijama koje takav idejni kompleks sadrži.

U tom smislu, svojevrsna purifikacija pojma prava koju pravni pozitivizam tokom većeg dela dvadesetog veka dosledno sprovodi nesumnjivo je usmerena ka zaštiti integriteta navedenog fenomena. Sa druge strane, unoseći jasnu distinkciju u odnosu etike i prava, odnosna doktrina

³²⁰ student doktorskih studija, Pravni fakultet u Nišu, Srbija

potonji fenomen izmešta u formalističke predele s one strane moralnosti, iliti *sa one strane dobra i zla*, inaugurirajući na ovaj način takav model interpretacije navedenog pojma, kojim se, u izvesnom smislu, marginalizuje tradicionalni zahtev za neophodnim stepenom oplemenjenosti datih koncepata odgovarajućim dozama moralnog supstrakta

KONCEPT PRAVNE DRŽAVE U SVETLU TEORIJE PRAVNOG POZITIVIZMA

Za početak, odgovarajuće uporište potražimo u pozitivističkoj platformi filozofije prava Hansa Kelzena. Kelzenov koncept *čiste teorije prava*, kao idejno – pravni kompleks proizišao iz pera jednog od najvećih pravnih mislilaca dvadesetog veka, predstavlja upravo tačku kristalizacije pozitivističke percepcije pojma prava i pripadajuće mu problematike. U pogledu karaktera i ciljeva navedene doktrine, sam autor je eksplicitan: "ona hoće pravnu nauku da oslobodi od svih elemenata koji su joj strani. To je njen osnovni metodski princip. Čini se da je to nešto što se razume samo po sebi. Međutim, jedan pogled na tradicionalnu pravnu nauku, onako kako se razvila tokom 19. i 20. veka, jasno pokazuje koliko je ona daleko da odgovori zahtevu čistote. Jurisprudencija se, na potpuno nekritičan način, pomešala sa psihologijom i biologijom, sa etikom i teologijom. Štaviše, danas gotovo i da nema specijalne nauke kod koje se pravoslov ne bi smatrao nadležnim da proдре u njen zabran." [1] Kelzenov zahtev za čistotom prava upravo se i ovaplotio kroz njegov teorijsko - pravni opus, te se i osnovni postulati pravnog pozitivizma kao kasnije dominantne pravne doktrine definišu sa snažnim osloncem na njegovu misao. Utoliko je formalni aspekt postao jedina stvarnost pravnog fenomena, kao dimenzija iz koje izvire i kojom se zaokružuje njegov identitet kao pojave, čime i etički imperativ, barem kao kriterijum definisanja pojma prava, biva progнан sa date teritorije. Naravno, ovde se ne bi trebalo brzopleto povesti za zaključkom da pobornici pravnog pozitivizma odriču svako postojanje bliskih veza između pomenutih kategorija, već se zadržavaju samo na ukidanju moralnosti kao konstitutivnog elementa pojma prava. I na ovom mestu Kelzen decidirano tvrdi: "čista teorija prava nastoji da jasno razlikuje empiričko pravo i transcendentalnu pravdu, koja ne spada u njen specifični predmet. Ona u pravu vidi ne manifestaciju jedne nadčovečanske vlasti, nego specifičnu društvenu tehniku zasnovanu na ljudskom iskustvu; ona odbija da bude pravna metafizika." [2] Dakle, interpretiran kroz prizmu pravno – pozitivističkog panoptikuma fenomen prava se već u svojoj normativističkoj egzistenciji iskazuje kao dostatan za identifikaciju sebe kao takvog, te se irelevantnost etičke komponente za definisanje nekog pojavnog oblika kao pravnog u Kelzenovoj pravnoj teoriji eksplicitno podvlači: "ona (čista teorija prava) hoće da pravo prikaže onakvim kakvo jeste, ne legitimirajući ga kao pravedno ili diskvalifikujući ga kao nepravedno; ona pita o stvarnom i mogućnom, a ne o ispravnom pravu. Ona je u tom smislu radikalno realistička teorija prava. Ona odbija da vrednuje pozitivno pravo". [3]

Na ovaj način Kelzen inauguriše koncept deideologizacije prava upravo kroz ukidanje etičke komponente kao njemu imanentne supstance, čime se, kroz rastakanje moralnog zahteva, imperativ pravne nauke više ne ovaploćuje u nekom htenju, već kroz objektivno saznanje. Takav vid spoznajne refleksije etički momenat nužno prepoznaje kao simbiotičkog partnera, a ne kao konstitutiv pojma prava. U tom smislu, Kelzen zauzima oštru kritičku distancu prema tradicionalno prihvaćenom, dualističkom shvatanju države i prava. Naime, ovakav koncept izražava potrebu da se država predstavi kao specifičan objekat identitetski nezavisan i različit u odnosu na pravo, kako bi ovakvom, od sebe odeljenom tvorevinom, sama država bila u prilici da opravda sebe i svoje potčinjavanje takvom poretku. U tom smislu, protivstavljanje pravnog poretka državi i njenim atributima, a pre svega vlasti, motivisano je, prema Kelzenu, nastojanjem da se priroda prava identifikuje na bazi svojevrstne opozicije u odnosu na suverenu državnu moć, kako bi nam se na taj način takav pravni poredak predstavio kao dobar i pravedan,

te zauzdavajuć u odnosu na mogućnosti koje proizilaze iz prerogativa državne vlasti.

Utoliko nam se koncept neprava, kako ga kroz svoju čistu teoriju prava formuliše Kelzen, ukazuje kao formalistički konstrukt čijem se biću apsolutno ne prikazuje kao imanentan nekakav sud o etičkoj nekorektnosti, već se suština takvog akta iscrpljuje u činjeničnoj konstataciji koja sobom povlači predviđene pravne posledice. U ovom pogledu, Kelzen je eksplicitan: "Za pojam neprava nije merodavan motiv zakonodavca, nije merodavna okolnost da je neko činjenično stanje nepoželjno autoritetu koji propisuje normu, da je ono - kako se to netačno izražava - socijalno štetno; nego isključivo i jedino položaj činjeničnog stanja o kojem je reč u pravnom stavu: da je ono uslov za specifičnu reakciju prava, za akt prinude. Nepravo je u pravnom stavu kao uslov određeno ponašanje onog čoveka protiv koga se usmerava akt prinude statuiran u pravnom stavu kao posledica." [4] Nepravo nam se, u tom smislu, ne prikazuje kao izvesna kategorija čije bi ga identifikovanje i eksplanacija - u slučajevima svoje utemeljenosti u odgovarajućim etičkim kriterijumima - prikazale kao svojevrsnu negaciju prava, već je ono, kako Kelzen napominje, sam uslov prava, i tek tako moguć predmet pravnog saznanja, koje upravo zahvaljujući nepravu dolazi do svoje suštinske funkcije.

***Srdan Budisavljević** rođen je 22.02.1984. u Zagrebu, Republika Hrvatska. Osnovne i master studije završio je na Pravnom fakultetu u Novom Sadu. Doktorske studije upisao 2013. godine na Pravnom fakultetu u Nišu, na teorijsko - pravnom modulu. Trenutno je na 3. godini doktorskih studija. Živi u Somboru gde je prethodne četiri godine bio zaposlen na Pedagoškom fakultetu u svojstvu saradnika bez saradničkog zvanja. Trenutno nije u radnom odnosu.*

U tom smislu se i sama kategorija pravde kroz prizmu normativističkog koncepta iskazuje kao iracionalna ideja, samim svojim bićem stacionirana izvan granica mogućnosti ljudskog saznanja. U skladu s tim, ljudski razum nužno mora da se ograniči na percipiranje objektivno postojećeg, pozitivno - pravnog poretka čiji se modus egzistiranja kao realne pojave promovise u jedino moguć objekat empirijske obrade. Na taj način, kao što je već rečeno, i kategorija *neprava* biva tretirana samo i isključivo kao komponenta pozitivno - pravnog realiteta, u odnosu na čiju se kvalifikaciju kao irelevantan pokazuje bilo koji oblik etičke instance. Tako dolazimo u situaciju da određeni pravni konstrukt ili institut biva identifikovan upravo u odnosu na svoju pozitivno - pravnu pojavnost, dakle u svojoj formalnoj egzistenciji, bez uzimanja u obzir specifičnog etičkog volumena kojim bi data ustanova trebala biti ili eventualno jeste snabdevena.

Profesor Herbert Hart, kao jedan od prvaka američke pravne misli druge polovine dvadesetog veka, „ocenjen od strane savremenika kao najzaslužniji za renesansu filozofije prava u Velikoj Britaniji nakon Drugog svetskog rata“ [5], svojom, u granicama pravnog pozitivizma, ukotvljenom mišlju, svakako obezbeđuje izvestan kontinuitet navedenim shvatanjima. U tom smislu, i sam Hart nedvosmisleno priznaje neophodnost postojanja bliske povezanosti pravnih i moralnih normi, budući da „pravo svake moderne države na hiljade načina ukazuje na uticaj kako prihvaćenog društvenog morala, tako i širih moralnih ideala. Ovi uticaji započinju ili javno i naglo kroz zakonodavstvo, ili tiho i postupno kroz sudski postupak“. [6] Međutim, Hart nadalje kategorički tvrdi da bi bilo neopravdano zaključiti „da pravni sistem *mora* ispoljavati neku određenu saobraznost s moralom ili pravdom, ili da *mora* počivati na široko prisutnom ubeđenju da postoji moralna obaveza da se on poštuje“ [7]

Utoliko postaje jasnije da bi rigidna shvatanja koncepta pravnog pozitivizma u svojim

radikalizovanim interpretacijama postulata doktrine dozvolila mogućnost da se kvalifikacija pravne države prilepi i za ona istorijski ostvarena društva u kojima je široko rasprostranjena praksa najgrubljeg kršenja elementarnih ljudskih prava svoje utemeljenje pronalazila upravo u doslednoj implementaciji sadržine pravnog poretka. Kao idealan primer za ovaj slučaj može nam poslužiti zakonodavstvo i društvena praksa nacističke Nemačke. U tom smislu Hart se pita: "Da li bi potkazivači koji su iz sebičnih razloga doveli do utamničenja drugih zbog kršenja monstruoznih zakona za vreme nacističkog režima, trebalo da budu kažnjeni? Je li bilo moguće osuditi ih pred sudovima posleratne Nemačke, na osnovu toga što su takvi zakoni kršili prirodno pravo i na osnovu toga bili ništavni, tako da je utamničenje žrtava zbog kršenja takvih zakona bilo protivpravno, a dovođenje do utamničenja predstavljalo delikt?" [8] Upravo bi u slučajevima ostvarenog diskontinuiteta u odnosu na takve oblike pravnog sistema u ogoljenom obličju iskršli svi nedostaci pozitivističkog stanovišta. Naime, apsolutna moralna neprihvatljivost ovakvih dela bivala bi, instrumentima pozitivističkog rezona, potisnuta u senku njihove kompatibilnosti sa imperativima poretka, te, u izostavljanju odgovarajućih moralnih standarda kao aršina njihove ocene i vrednovanja, amnestirana svojom tehničkom legalnošću.

PROBLEM ETIČKOG IMPERATIVA

Naravno, u pravnoj teoriji nisu zanemarljivi glasovi koji ukazuju na neospornu integritetnost izvesnih moralnih postulata u same temelje pravne države, koji bi, nezavisno od sadržine akata i ukupnih intencija zakonodavca i pravnog poretka, ipak obezbeđivali datom pravu snabdevenost izvesnom etičkom vrednošću. U tom smislu, pobornici stanovišta o etičkom supstraktu kao konstitutivnom elementu pojma prava zastupaju ideju da ukidanje moralne komponente fenomen prava lišava njegove esencijalne vrednosti, osporavajući time i sam identitet prava kao takvog.

U tom kontekstu, kao zagovornik nužnog prisustva etičkog elementa kao supstantiva pojma prava, ističe se profesor Lon Fuller. *Moralnost prava* kao svojevrsni brevijar Fulerovog jusnaturalističkog koncepta, prvi put biva objavljena 1964. godine, i mada često apostrofirano kao krucijalni istup autorove naučne hereze, ovo delo ipak predstavlja tačku kulminacije jednog dužeg procesa kristalizacije Fulerove misli. Naime, osnovne teze svoje filozofije prava Fuller gradi i razrađuje kroz dugogodišnju polemiku sa profesorom Hartom kao svojim glavnim oponentom, te se kroz ovakvu intelektualnu spregu, ovo delo kali i razvija do nivoa osnovnog manifesta Fulerove doktrine.

Fulerova je pravna misao smelošću i originalnošću izloženih postavki predstavljala upravo bačenu rukavicu čitavoj plejadi pravnih teoretičara pozitivističke provenijencije, te je kroz nesumnjivu revitalizaciju jusnaturalističke misli ponuđena kao svojevrsna alternativa vladajućim doktriniranim shvatanjima. Fuller, naime, polazi od specifičnog koncepta *unutrašnje moralnosti* prava. Ideja unutrašnje moralnosti egzistira na pretpostavljanju kompleksa kvaliteta kojim pravni poredak treba da bude snabdeven kroz postojanje moralnog imperativa za kojim zakonodavac treba da se povodi prilikom stvaranja prava, a kako bi njegova delatnost rezultovala kreiranjem takvog pravnog poretka koji bi u sebi neizbežno inkorporisao izvestan etički minimum.[9] Utoliko nam se problem ostvarenosti ovakvog, minimalnog stepena moralnosti ukazuje i kao problem identiteta samog prava: "ukoliko pravne norme ne sadrže minimum moralnosti ne mogu biti delotvorne, pa ne zaslužuju taj naziv" [10]

Ideja pravne države koja počiva na zakonu shvaćenom još samo tehnički, u svojoj logičko – matematičkoj objektivnosti, nalazi svoju kritičku intonaciju i u delu Hermana Helera. U tom smislu, on skreće pažnju da „danas ta vera u ispražnjenu nomokratiju, utopiju večnog mira

putem konačnog pozakonjenja svake individualnosti, ima samo još mali broj pristalica. U čistoj kulturi ona sačinjava ne lako saznatljiv donji sloj čiste teorije prava Hansa Kelzena i njegove škole, koji u svakoj državi prepoznaju pravnu državu, a kao ideal demokratije nepostojanje vođe.“ [11]

Iz izloženog možemo zaključiti da koncept pravne države sam po sebi ne mora neophodno da bude garant ostvarivanja odgovarajućih standarda poštovanja ljudskih prava i sloboda ukoliko nije oplemenjen etičkim imperativom, te da pomenuti konstrukt posmatran čisto normativistički, dakle, kroz pozitivističku optiku, jeste neophodana premisa humanizacije pravnog poretka, ali ne i njegov cilj.

LITERATURA

- [1] Kelzen, H. (2007) Čista teorija prava, Pravni fakultet, Beograd, str. 11.
- [2] Kelzen, H. (1998) Opšta teorija prava i države, Pravni fakultet, Beograd, str. 14.
- [3] Kelzen, H. (2007) Čista teorija prava, Pravni fakultet, Beograd, str. 20 – 21.
- [4] Kelzen, H. (2007) Čista teorija prava, Pravni fakultet, Beograd, str. 26.
- [5] Stepanov, R., Vukadinović, G. (2000) Pravna misao XX veka, Futura, Petrovaradin, str. 77
- [6] Hart, H. (2013) Pojam prava, Pravni fakultet i Službeni glasnik, Beograd, str. 260.
- [7] Hart, H. (2013) Pojam prava, Pravni fakultet i Službeni glasnik, Beograd, str. 226.
- [8] Hart, H. (2013) Pojam prava, Pravni fakultet i Službeni glasnik, Beograd, str. 265.
- [9] Fuller, L. (2011) Moralnost prava, Pravni fakultet, Beograd,
- [10] Vukadinović, G. (2012) Savremena škola prirodnog prava, *Pravni život*, Pravni fakultet, Beograd, br. 12, str. 60.
- [11] Heler, H. (2011) Pravna država ili diktatura, Dosije studije, Beograd, str. 15.

INTEGRACIJA EU REGULATIVE U OBLASTI ZAŠTITE ŽIVOTNE SREDINE I ODRŽIVOG RAZVOJA U REPUBLICI SRBIJI

INTEGRATION OF EU LEGISLATION IN ENVIRONMENTAL PROTECTION AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT IN REPUBLIC OF SERBIA

Miloš Mihajlović³²¹
Aleksandra Jovanović³²²

Apstrakt: *Vlada Republike Srbije odredila je članstvo u EU kao svoj prvi strateški spoljnopolitički prioritet. Stvaranje uslova za pristupanje Evropskoj uniji shvaćeno je kao izuzetna prilika za sprovođenje neophodnih reformi u raznim oblastima društva, između ostalog i u oblasti životne sredine sa ciljem da se obezbedi održivi razvoj. Uloga zaštite životne sredine predstavlja kamen temeljac odabranog pravca razvoja evropskih ekonomija i društava. U zavisnosti od stepena razvoja članice EU, uglavnom zavisi i stepen uspešnosti u oblasti zaštite životne sredine. Slična proporcija je i među zemljama kandidatima za ulazak u EU. Postoji nekoliko ključnih stepenika koji uglavnom budu previsoki za slabe ekonomije ili slabu administraciju jedne zemlje. U prvom redu jeste spora integracija zakona i drugih regulativa a koje se tiču životne sredine. Zatim, nedostatak finansijskih sredstava za sprovođenje svih projekata i uvođenja novih tehnologija. Takođe nedovoljan broj stručnjaka u ovoj oblasti je jedan od faktora koji je nemoguće brzo ispraviti i nadoknaditi.*

Ključne reči: *životna sredina, nove tehnologije, zakonska regulative, održivi razvoj*

Abstract: *The Serbian government has set EU membership as its first strategic foreign policy priority. Creating the conditions for joining the EU is perceived as a great opportunity for the implementation of necessary reforms in various areas of society, including in the field of environment with a view to ensuring sustainable development. The role of environmental protection is the cornerstone of the chosen direction of the development of European economies and societies. Depending on the level of development of EU Member States, mainly depends on the degree of success in the field of environmental protection. A similar proportion is among the candidate countries for EU accession. There are several key steps that are generally too high for a weak economy and poor administration of the country. In the first place is slow integration of laws and other regulations which are related to the environment. Then the lack of financial resources for the implementation of all projects and the introduction of new technologies. In addition, insufficient number of experts in this area is one of the factors that it is impossible to quickly correct and compensate.*

Key words: *environment, new technologies, legal regulations, sustainable development*

³²¹ Niška poslovna škola strukovnih studija, Niš, Srbija

³²² Fakultet za pravo, bezbednost i menadžment Konstantin Veliki, Niš, Srbija

1. STANJE FINANSIRANJA ŽIVOTNE SREDINE U SRBIJI

Najveći izazov pred donosiocima odluka je u obezbeđivanju adekvatnih i održivih izvora finansiranja investicija u životnu sredinu, koje su u ovom trenutku u Srbiji na niskom nivou. Udeo države i način finansiranja projekata ne zadovoljavaju potrebe, nivo kvaliteta životne sredine nije značajno promenjen, a uključivanje privatnog sektora nije u izgledu. Osnovni motiv za finansiranje projekata u oblasti životne sredine je pretpristupni proces Evropskoj uniji, ali ne postoji tačna procena kolika finansijska sredstva taj proces zahteva.

Zakonski okvir u zaštiti životne sredine pruža neophodnu osnovu za primenu ekonomskih instrumenata kao što su: naknada za korišćenje prirodnih vrednosti, naknada za zagađivanje životne sredine, subvencije, poreske podsticajne mere izuzeća od plaćanja naknada, novčane kazne za neispunjavanje ekoloških standarda i naknade jedinica lokalne samouprave. Primena instrumenata nije na zadovoljavajućem nivou u Srbiji, usled sveopšte neefikasnosti rada državnih organa, na prvom mestu inspekcijских i pravosudnih (tužilaštvo i sudovi). Željeni kazneni efekat se ne postiže ne samo zbog neodgovarajuće primene postojećih normi, već i zato što su i propisane nadoknade i kazne za kršenje zakonskih propisa generalno ispod podsticajnog nivoa.

Usled nedostatka jasnih strategija razvoja, političke nestabilnosti, nezrelih tržišnih uslova i zanemarivanja osnovnih postulata održivog razvoja, u Srbiji se ne može smatrati uspešnom primena principa „zagađivač plaća“. Odsustvo adekvatnih naknada za zagađivanje i korišćenje prirodnih resursa, domaći izvori finansiranja nisu dovoljno razvijeni da se nose sa nagomilanim problemima. Lokalne zajednice, usled malih sopstvenih budžetskih sredstava, oslanjaju se na pomoć države i međunarodne donacije, a to nije dovoljno i ne može obezbediti opstanak prirodnih resursa.

Održivi razvoj, možemo reći da predstavlja usaglašavanje proizvodnje sa granicama u prirodi ali na taj način da ne dođe do njene devastacije tj. ugrožavanja, zapravo to znači da se mora ograničiti eksploatacija prirodnih resursa, šuma, minerala, vode, ruda na taj način da ne ide na štetu ljudske budućnosti.³²³

2. FONDOVI ZA ZAŠTITU ŽIVOTNE SREDINE

Fondovi za zaštitu životne okoline naročito su značajni za zemlje u tranziciji. U fazi ekonomskih i političkih promena koje su prisutne u tim zemljama, one menjaju svoj odnos prema privredi, kreću se prema decentralizaciji funkcija države, izgrađujući pri tome nov sistem finansiranja životne okoline. S obzirom da u državnom budžetu uglavnom nema dovoljno sredstava, a i opterećen je raznim troškovima reforme, konstituisanje fondova za zaštitu životne okoline ima za tranzicione zemlje značajnih prednosti. Fondovi za zaštitu životne okoline, prema tome, predstavljaju relevantan oblik finansiranja njene zaštite. Oni se javljaju u različitim oblicima, te se mogu razlikovati zbog³²⁴:

1. različito postavljenih ciljeva;
2. različite organizacione strukture;
3. različiti pravila raspodele sredstava i
4. različite teritorijalne organizacije.

³²³ Nešković S. (2010), Ekološki menadžment, PEP, Beograd

³²⁴ www.energetskiportal.rs/finansiranje/fondovi/

S tim u vezi treba posebno podvući da fondovi za zaštitu životne okoline mogu posedovati opšti cilj da finansiraju njenu zaštitu u celini i tako postaju u pravilu dopuna državnom budžetu. Mogu se konstituisati i sa specifičnim ciljem da finansiraju specifičnu zaštitu ili poseban ekološki program, na primer, kao što je uvođenje bezopasne tehnologije. Danas u svetu brojne države organizuju fondove za zaštitu životne okoline kao posebne organizacione jedinice. Međutim, postoje i takva organizaciona rešenja da su fondovi dodatak nekoj postojećoj ustanovi.

Polazeći od različitih pravila raspodele sredstava, mogu se razlikovati fondovi koji de facto finansiraju nove investicije u zaštitu životne okoline, dok državnim budžetu prepuštaju finansiranje upravljanja i kontrole čišćenja. Isto tako postoje i takvi fondovi koje finansiraju sve ekološke aktivnosti. Oni mogu biti različito teritorijalno organizovani, pa stoga postoje, na primer, međunarodni, nacionalni i lokalni fondovi. Iako je prioritetni cilj uvođenja ekonomskih instrumenata politike zaštite životne okoline -„podsticaj za smanjenje emisija“, ipak je, naročito za tranzicionu privredu, prikupljanje prihoda za zaštitu životne okoline uz pomoć ekonomskih instrumenata, jedan od suštinskih ciljeva.

3. MOGUĆI IZVORI FINANSIRANJA ŽIVOTNE SREDINE

Najznačajniji izvori finansiranja dolaze i iz javnog i iz privatnog sektora i samo uspešnom kombinacijom finansiranja iz oba izvora mogu se investicije u životnu sredinu podići na viši nivo. Treći izvor finansiranja – sredstva međunarodnih finansijskih institucija i EU mogu se iskoristiti samo uz jasno definisane strategije razvoja i određivanje prioriteta u životnoj sredini, uz ostvarivanje uslova za tržišnu ekonomiju.

Uključivanje privatnog sektora kroz javno-privatna partnerstva, potrebno je u domenu razvoja infrastrukture i ostvaruje se od pružanja tehničke pomoći, preko operativnih aktivnosti do potpune privatizacije. Kombinacija javno-privatnih partnerstava, treba da odigra najznačajniju ulogu u ostvarivanju ciljeva životne sredine. Pored toga, lokalnim zajednicama su na raspolaganju i formiranje eko fondova, uz propisivanje lokalnih naknada u oblasti životne sredine, kao sredstava finansiranja i izdavanje opštinskih obveznica kao još jedan vid finansiranja projekata. Proces decentralizacije neophodan je preduslov za obezbeđivanje finansijskih sredstava i ostvarivanje potreba lokalnih zajednica.

Eko fondovi, finansirani od adekvatnih naknada u oblasti životne sredine i međunarodne pomoći i kredita, mogu biti od velikog značaja u prepristupnom procesu EU, kroz finansiranje projekata koji će podići nivo infrastrukture na nivo standarda Evropske unije. Definisanje jasnih

Msc Miloš Mihajlović

Datum i mesto rođenja:
18.05.1982. god.

Surdulica, Republika Srbija
Diplomirani ekonomista
(smer poslovno upravljanje), Ekonomski fakultet Niš, univerzitet u Nišu;



Master ekonomista (smer ekonomija, modul - menadžment u turizmu), Ekonomski fakultet Niš, univerzitet u Nišu.

Novembar 2012. – Maj 2014. Kompanija "Royal Caribbean International", 1050 Caribbean Way, Miami, Florida, USA;

Oktobar 2015. – i dalje u radnom odnosu, Niška poslovna škola strukovnih studija.

Član udruženja ekonomista SAD-a „American Economic Association Broadway, Suite 305 Nashville“; Član udruženja ekonomista Evrope „EUROPEAN ECONOMIC ASSOCIATION (EEA), Neerstraat 107, 3980 Tessenderlo, Belgium.

strategija razvoja uz transparentnost načina finansiranja projekata i učešće javnosti, neophodni su preduslovi efikasnog funkcionisanja fondova.

Postoji nekoliko načina za uključivanje međunarodnih i nacionalnih banaka u projekte životne sredine – pozajmice privatnom sektoru u primeni eko-projekata, lokalnim zajednicama, javno-privatnim fondovima, privatnim kompanijama u infrastrukturnim projektima. Država mora obezbediti prevazilaženje problema uključivanju banaka: političku i ekonomsku stabilnost, kreditnu opravdanost projekata i ostvarivanje realnih naknada za korišćenje prirodnih resursa.

4. PREPORUKE ZA BUDUĆNOST

Efikasna primena ekonomskih instrumenata u Republici Srbiji mora biti zakonski definisana i tržišno zasnovana. Mora biti integralni deo ukupne strategije razvoja, posebno tehnološkog razvoja i da utiče na najracionalnije korišćenje resursa. Ekonomski instrumenti treba da obezbede sigurne izvore finansiranja zaštite životne sredine, odnosno da poboljšaju stepen zaštite životne sredine.

Neophodan je merljiv i sveobuhvatni sistem izveštavanja o ulaganjima u zaštitu životne sredine i o prihodima, na bazi izveštaja EU, osigurati finansiranje projekata iz javnih prihoda, integrisati zaštitu životne sredine u sve glavne investicione projekte, naročito u sektorima energetike, saobraćaja i poljoprivrede.

Neophodno je sistematsko praćenje i procena postojećih ekonomskih instrumenata i prilagođavanje podzakonskih akata za primenu principa zagađivač plaća, korisnik plaća i drugih ekonomskih instrumenata.

U efikasnoj primeni ekonomskih instrumenata neophodno je uključivanje svih zainteresovanih strana, u cilju revizije postojećih regulatornih i ekonomskih instrumenata za zaštitu životne sredine i njihovog aktuelnog ekološkog i ekonomskog uticaja. Neophodno je kombinovati upotrebu ekonomskih instrumenata i tradicionalne regulative za smanjenje zagađenja i povisiti iznose naknade za zagađenje i regulatorne standarde na postepen i predvidiv način, u periodu u kom bi preduzeća mogla da razviju mehanizme za usklađenje sa strožim standardima Evropske unije.

Docent dr Aleksandra Jovanović rođena je 14.04.1969. godine u Karlovcu. Osnovnu i srednju Ekonomskuj školu završila je u Leskovcu. Zvanje diplomirani pravnik stekla je na Pravnom fakultetu 1994. godine. Na Fakultetu za preduzetnički biznis Univerziteta "Union" u Beogradu 2010. godine odbranila je magistarsku tezu "Obrazovne osobine preduzetnika u funkciji strategijskog upravljanja malim biznisom (u oblasti preduzetništva i biznisa) sa ocenom 10 i stekla zvanje magistra ekonomskih nauka. Na Pravnom fakultetu 2013. godine odbranila je doktorsku disertaciju pod nazivom "Pravna zaštita hartija od vrednosti kao oblik suprotstavljanja privrednom kriminalitetu" u oblasti prava i stekla zvanje doktor pravnih nauka. Radno iskustvo stekla je kao sudski pripravnik, komercijalni direktor, sekretar i nastavnik u srednjoj školi, predavač i profesor pravne grupe predmeta u Visokoj školi strukovnih studija. Zaposlena na Fakultetu za pravo bezbednost i menadžment Konstantin Veliki u Nišu. Objavila je veći broj radova u nacionalnim i međunarodnim časopisima i zbornicima, monografsku publikaciju, učestvuje u projektima, međunarodnim skupovima i aktuelnim seminarima.



Poseban problem jeste i nedovoljno jasna strategija koja se tiče implementacije svih zakonskih regulativa koje se odnose na zaštitu životne sredine. Nije dovoljno samo otvoriti poglavlja u pregovorima za pristupanje EU. To je samo mali korak jer dug je put od otvorenog poglavlja pa sve do kompletne implementacije i primene svih regulativa i zakona. Ovaj proces se odvija jako sporo, nedovoljno jasno koncizno i precizno, bez kontinuiteta koji bi obezbedio neophodni kvalitet i jasne kriterijume. Još jedan problem koji se nadovezuje na nedostatke u promeni zakona jeste i nedovoljan broj stručnih kadrova koji bi bili uključeni u ove procese.

Potrebno je razvijati fiskalne podsticaje koji bi promovisali korišćenje bezolovnog goriva, uz definisanje strategije za izbacivanje olovnih goriva iz upotrebe i progresivno smanjenje sadržaja sumpora u benzinu i dizel gorivu do trenutnih EU zahteva. Potrebno je uporedo razviti i privremene fiskalne podsticaje koji će ohrabriti kupce na kupovinu novih vozila i odlaganje starih u staro gvožđe.

Izraditi okvir za efikasno upravljanje otpadom i reciklažu uz odgovarajuću politiku naknada, kazni i stimulacija. Naknade bazirati na količini proizvedenog otpada i utvrditi ih tako da stvaraju podsticaj za smanjenje proizvodnje otpada i reciklažu. Odgovarajućom politikom stimulisati proizvođače u korišćenju ambalaže sa minimalnim efektom na životnu sredinu.

Stimulisati i pomagati lokalne zajednice u upravljanju otpadom i uključivanju u regionalne inicijative. Komunalno sakupljanje otpada iz industrije bazirati na upotrebi standardizovanih kontejnera i na prirodi otpada koji se sakuplja. Sve naknade računati tako da one pokrivaju stvarne troškove. Država bi morala pomoći jačanje kapaciteta opština i omogućiti uslove za učešće privatnog sektora u obezbeđivanju komunalno – ekoloških službi na opštinskom nivou.

LITERATURA

Nešković S. (2010), Ekološki menadžment, PEP, Beograd

<http://ekofondrs.org>

<http://www.vladars.net/sr-SP->

[Cyrl/Vlada/Ministarstva/mgr/PAO/Documents/zakon%20o%20fondu.pdf](http://www.vladars.net/sr-SP-Cyrl/Vlada/Ministarstva/mgr/PAO/Documents/zakon%20o%20fondu.pdf)

<https://www.energetskiportal.rs/kategorija/vesti/bilteni/>

<http://www.sepa.gov.rs>

www.energetskiportal.rs/finansiranje/fondovi/

www.mf.gov.me/files/LisabonskiUgovor.doc

The World Bank (2015), World Development Report: Reshaping Economic Geography. Washington. D.C: World Bank.

Vasić, S., (2004), Uloga države u neutralisanju ekoloških eksternih efekata, Ekonomski fakultet Univerziteta u Nišu

PROCEDURAL ASPECTS OF DECISION-MAKING OF THE GENERAL MEETINGS OF THE EUROPEAN STRUCTURES FOR ECONOMIC ASSOCIATION

Asen Vodenicharov³²⁵

Abstract: *The competence of the general meetings of supranational organizational and legal forms of economic association within the European Union - European Economic Interest Grouping (EEIG), European Company (SE), European Cooperative Society (SCE), is multilateral and specific.*

Their powers are realized through their decisions. By their legal nature, these acts constitute multilateral legal transactions. However, they are a specific type of transactions with organizational nature. There is a common final act that combines the will of the participants in the EEIG, SE and SCE, and is translated into particular desired legal outcomes. In terms of these legal characteristics the decisions of their general meetings do not have the characteristic features of an administrative act. The decision is generated by an individual and not by a body empowered with governmental powers, i.e. there is no imperium element.

The issue of approving decisions is inextricably linked to the issues of a quorum and a required majority.

The regulations regarding these entities do not impose requirements of a particular number of attendees at an attendance general meeting and their stocks and shares. The regulation of the required capital is laid down in the Statute of the respective association and in the national laws. A number of Member State laws provide for a possibility, in the absence of a quorum, to call a new meeting no earlier than 14 days or one month, and such new meeting shall be legitimate regardless of the capital represented at the meeting.

In the general meetings of the EEIG, SE and SCE, all ex lege participants are entitled to vote. A legal possibility to exercise the right to vote through a representative is analyzed. The regulations for these three transnational economic interest associations and the national legislations lay down different requirements for the majority necessary for decision-taking process. The comparative legal analysis of the exercise of voting rights in the EEIG, SE and SCE reveals a number of specific features that are consistently revealed.

The question of the lawfulness of the decisions taken is discussed.

Keywords: *decisions of the general meeting, European Economic Interest Grouping (EEIG), European company (SE), European Cooperative Society (SCE)*

The continuous expansion and enrichment of the integration processes between the Member States of the European Union and the full functioning of the common market of the Union have led to the emergence of new, previously unknown organizational forms of economic association. These are the European Economic Interest Grouping (EEIG)³²⁶,

³²⁵ Law Faculty at the South-Western University, Blagoevgrad, Bulgaria

³²⁶ Council Regulation (EEC) No 2137/85 of 25 July 1985 on the European Economic Interest Grouping (EEIG), OJ L 199, 31.7.1985, p. 1–9.

the European company (*Societas Europaea - SE*)³²⁷ and the European Cooperative Society (*Societas cooperativa Europaea-SCE*)³²⁸.

As corporate entities, they have general meetings as their supreme body. The general meetings are the body that determines and expresses their will. They are the forum where all their participants can freely express their views on the discussed issues. The general will of the persons involved in the respective entity is formed on the basis of the expressed individual or group will. It finds legal expression in the decisions made. They reflect in a specific way the views of the individual participants expressed in the positive or negative vote upon their acceptance.

The general meeting has multilateral specific powers. They are universal because they affect all areas of activity of the relevant European structure. The most significant issues, such as amendments to the Statutes, changes in the company's capital, termination of the company, transfer of the registered office, etc., are within the competence of the general meeting.

Asen Vodenicharov was born in Sofia, Bulgaria. After college, he went to "Kliment Ohridski" University in Sofia, Bulgaria where he graduated with double major - Law and Public Administration. Early in his legal career, he worked as a Legal Advisor. Later he was appointed Judge at the Sofia Regional Court, and assigned to the Civil Division. Subsequently, he became Judge at the Sofia City Court, Civil Division. He has been promoted to rank "judge to the Supreme Court of Cassation", Republic of Bulgaria. He also serves as a faculty member of South-West University "Neofit Rilski", Blagoevgrad, Bulgaria. He has been working there since 2000 as an Assistant and Assistant Professor. He teaches the full curriculum in civil law. He obtained a Ph.D in law.

2. The competence of the general meeting is realized through the decisions taken by it. In terms of their legal nature, these acts constitute multilateral legal transactions. However, they are a particular type of transactions with organizational nature. There is a common final act that combines the will of the participants and is translated into particular desired legal outcomes. In terms of these legal characteristics the decisions of their general meetings do not have the characteristic features of an administrative act. The decision is generated by an individual and not by a body empowered with governmental powers, i.e. there is no *imperium* element³²⁹.

The issue of approving decisions is inextricably linked to the issues of a quorum³³⁰ and a required majority.

³²⁷ Council Regulation (EC) No 2157/2001 of 8 October 2001 on the Statute for a European company (SE), OJ L 294, 10.11.2001, p. 1–21; Council Directive 2001/86/EC of 8 October 2001 supplementing the Statute for a European company with regard to the involvement of employees, OJ L 294, 10.11.2001, p. 22 – 32.

³²⁸ Council Regulation (EC) No 1435/2003 of 22 July 2003 on the Statute for a European Cooperative Society (SCE), OJ L 207, 18.8.2003, p. 1–24; Council Directive 2003/72/EC of 22 July 2003 supplementing the Statute for a European Cooperative Society with regard to the involvement of employees, OJ L 207, 18.8.2003, p. 25–36.

³²⁹ Decision № 9652/09.10.2006 under administrative case № 3752/2006, 3rd Chamber of the Supreme Administrative Court (hereinafter – SAC); Definition № 5250/09.05.2008 under administrative case № 5752/2008, 4th Chamber, SAC. (Решение. № 9652 от 09.10.2006 г. по административно дело № 3752/2006 г., III отделение на Върховния административен съд (по нататък – ВАС); Определение. № 5250 от 09.05.2008 г. по административно дело № 5752/2008 г., IV отделение, ВАС).

³³⁰ The term "*quorum*" has Latin origin from the Roman expression *quorum praesentia sufficit* - whose presence is sufficient. It is calculated as a percentage of the total staff of the corporate body or as a ratio between the number of the members present and the total number of the members. See Spasov, G., Quorum and Majority of the General Meeting of Shareholders, Commercial Law, 1993, № 3, p. 24; Legal Encyclopedia /Edicted by M. Y. Tihomirova.

Regulation (EC) No 2157/2001 does not impose requirements of a particular number of shareholders at a SE attendance general meeting and the shares they hold. The regulation of the required capital is laid down in the Statute of the respective SE and in the national laws.

A number of Member State laws provide for a possibility, in the absence of a quorum, to call a new meeting no earlier than 14 days or one month, and such new meeting shall be legitimate regardless of the capital represented at the meeting. Therefore, theoretically, it may turn out that 0.1% of the capital will be able to take lawful decisions. Due to the relatively short interval of time between the two meetings, it is provided that the invitation for the first meeting may contain also a date, venue and time set in advance for the possible second meeting of the general meeting.

3. In the general meetings of the EEIG, SE and SCE, all *ex lege* participants are entitled to vote. There is a legal possibility for them to exercise the right to vote also through a representative. This legal figure is known in the civil and commercial law of all Member States. Every partner or shareholder has the right to authorize another partner or shareholder or a third party to represent them in the general meeting. These persons will participate in it with the so-called “right to a deliberative vote”. There are no restrictions on the number of representatives that may participate in the general meeting

The members of the board of directors, respectively the supervisory and the management boards of the SE and the SCE are excluded from the circle of persons that may be authorized. The non-compliance with this statutory requirement will compromise the decisions taken and will constitute grounds for declaring its invalidity³³¹.

In terms of its nature, authorization is a bilateral legal transaction. It is realized through an informal contract based on the matching will of both parties: authorization of another shareholder (or a third party) by the shareholder entitled to vote and of the authorized party through the acceptance of the written power of attorney and the direct representation at the general meeting of the company.

There are differences in the legally required authorization form. Some national regulations usually require ordinary written authorization and others – notarized authorizations, i.e. a notary certification of the signature affixed by the authorizer. In any case, it should be explicit, i.e. it should state that it establishes representative power of attorney for a particular general meeting as well as the ways the shareholder wishes to vote on the different items on the agenda³³². The form of authorization is an element of factual composition for its validity.

The will of the person participating in the entity may be expressed in a blank form with respect to the legal conduct of the authorized person in the discussion and the voting with the terms: “as they consider”, “as they deem fit”, “at their own discretion”, and so on and may specify the way of voting on the specific items on the agenda: point 1 – “yes”, point 2 – “no”, point 3 – “abstain”. In all cases, the representative must execute strictly the given orders. Modern

М., 2000. с. 198;(Спасов, Г.,Кворум и мнозинство на общото събрание на акционерите, Търговско право,1993,№3, с.24; Юридическая энциклопедия / Под ред. М. Ю. Тихомирова. М., 2000. с. 198); *Robert, Henry M.; et al. (2011). [Robert's Rules of Order Newly Revised \(11th ed.\)](#). Philadelphia, PA: Da Capo Press, p. 21.*

³³¹Goleva, P., Commercial Law. General. Traders, S., Apis, 2014, p. 358. (Голева, П., Търговско право. Обща част.Търговци, С., Апис,2014, с.358).

³³² Stefanov, G., Commercial company law, Veliko Tarnovo, Abagar, 2014, p.541. (Стефанов, Г., Търговско дружествено право, Велико Търново, Абагар, 2014, с. 541).

information and communication technologies become increasingly widespread in the exercise of voting rights in the relevant forms of corporate democracy and self-government³³³.

4. Regulation (EC) № 2157/2001 explicitly states that the decisions of the SE shareholders' general meeting are taken by a majority of the votes validly cast save where special provisions in the regulation or the law applicable to public limited-liability companies in the Member State in which an SE's registered office is situated requires a larger majority³³⁴.

Where the SE's Statute is to be amended, Regulation (EC) № 2157/2001 requires a decision by the general meeting taken by a majority which may not be less than two thirds of the votes cast, unless the law applicable to public limited-liability companies in the Member State in which an SE's registered office is situated requires or permits a larger majority³³⁵. This statutory option is included in the national legislation of Austria, Belgium, Latvia, Poland and others.

A Member State may, however, provide that where at least half of an SE's subscribed capital is represented, a simple majority of the votes referred to in the previous hypothesis shall suffice³³⁶. If an SE has two or more classes of shares, every decision by the general meeting shall be subject to a separate vote by each class of shareholders whose class rights are affected by the decision. Where a decision to amend the Statutes in the previous two legal hypotheses requires the majority of votes that majority shall also be required for the separate vote by each class of shareholders whose class rights are affected by the decision³³⁷. At the general meeting of a SE, each shareholder should vote on the relevant item on the agenda with all of their votes resulting from the shares held. It is unacceptable to use some of them to express their voting rights on a particular proposal under an item under discussion and to vote with the rest of the shares on another proposal under the same item³³⁸.

A shareholder in the SE may be deprived of voting rights as a result of a specific requirements. A shareholder in the SE may not, either in person or by proxy vote³³⁹ on claims made against him, to take actions to realize the liability of such shareholder to the company³⁴⁰, etc.

5. The comparative legal analysis of the exercise of voting rights in the SE and the SCE discloses significant differences. They are determined by the nature of the cooperative organization as *intuito personae*. This structural feature is highlighted in the definition of a

³³³Regulation (EU) No 910/2014 of the European Parliament and of the Council of 23 July 2014 on electronic identification and trust services for electronic transactions in the internal market and repealing Directive 1999/93/EC, JO L 257 du 28.8.2014, p. 73–114; Directive 2014/24/EU of the European Parliament and of the Council of 26 February 2014 on public procurement and repealing Directive 2004/18/EC, JO L 94 du 28.3.2014, p. 65–242.

³³⁴ Article 57.

³³⁵ Article 59(1).

³³⁶ Article 59(2).

³³⁷ Article 60.

³³⁸ Bobatinov, M. Bank law, Sofia, Law press, 2000, p. 175. (Бобатинов, М., Банково право, София, Юрис – прес, 2000, с. 175).

³³⁹ Limiting the voting right in this case is based on the Roman maxim *nemo iudex in sua causa* - no one can be judge in one's own case. In the same sense are the following Roman maxims: *nemo iudex in causa sua*, *nemo iudex idoneus in propria causa est*, *nemo iudex in parte sua*, *nemo iudex in re sua*, *nemo debet esse iudex in propria causa*, *in propria causa nemo iudex*.

³⁴⁰Article 229 of the Commercial Law, promulgated in State Gazette 48/ 18 June 1991, (last amended and supplemented – State Gazette 105/30 December 2016. (Чл. 229 от Търговския закон, Обн. Държавен вестник, бр.48 от 18 Юни 1991 г.,(последно изменение и допълнение – Държавен вестник, бр.105 от 30 Декември 2016 г.).

cooperative contained in the Declaration of the International Co-operative Alliance adopted at its General Assembly in 1995³⁴¹. The outlined socio-economic nature of cooperatives has a legal description in Regulation (EC) 1435/2003³⁴². It explicitly stated there that each member of an SCE has one vote, regardless of the number of shares he holds³⁴³.

There are several hypotheses in the legal regulations³⁴⁴. If the law of the Member State in which the SCE has its registered office so permits, the statutes may provide for a member to have a number of votes determined by his participation in the cooperative activity other than by way of capital contribution.

If the law of the Member State in which the SCE has its registered office so permits, SCEs involved in financial or insurance activities may provide in their statutes for the number of votes to be determined by the members' participation in the cooperative activity including participation in the capital of the SCE. Similarly to the previous case, the provided votes may not exceed five votes per member or 30 % of total voting rights, whichever is the lower.

³⁴¹ Resolution on the ICA Statement on Co-operative Identity, The Declaration on Co-operatives Towards the 21st Century (submitted by the ICA Board and approved by the ICA General Assembly, 1995).

³⁴² Arthur, L., Cato, M. S., Keenoy, T., and Smith, R., *L'argent vs l'être humain? Le potentiel radical de l'économie sociale au Rouyame-Uni'*, in *L'innovation Sociale* (Montreal: Presses de L'Université du Québec), 2006; Cook M., and Taylor R., *Investor Membership of Co-operatives registered under the Industrial and Provident Societies Act 1995 A Policy Note*, 2006, Financial Services Authority, London; Davies, K., *Co-operative Principles and International Expansion - the example of NTUC Fair Price*, *Journal of Co-operative Studies*, 2006, 39/2: 15-28.

³⁴³ Article 59(1).

³⁴⁴ Vodenicharov, A., *European Parliament and European Cooperative Society (SCE), Commercial and Competition Law*, 2010, 8, p. 12 – 18 (Воденичаров, А., *Европейският парламент и Европейското кооперативно дружество (SCE), Търговско и конкурентно право*, 2010, бр. 8, с.12 – 18).

BETWEEN TWO WORLDS, MINORITY VS. MAJORITY

Lucian Săcălean³⁴⁵
Boglárka Gáll³⁴⁶

Abstract: *Minority rights, a subject with impact in a region marked by the existence of numerous minorities and conflicts generated by their particular interests. Is there a maximum limit that can be reached without endangering the state project of the majority or, regardless of the quality of the granted rights, will they remain faithful to the project of constructing their own nation? We respond with a case study of the Hungarian minority in Romania compared to the Romanian one in Hungary.*

Key words: *Minority rights, conflicts, nation, multiethnic communities*

1. INTRODUCTION

Starting from the premise that the juridical norm is a general and compulsory rule of conduct, whose purpose is to ensure social order, a rule that can be accomplished by the state, even by constraint if necessary³⁴⁷, but mainly considering the objectivizing function of a generally accepted and imposed behavior, it means that the perception of minorities represents, in the legislative framework, a transposition of the general perceptions of the communities regarding the minority population. Constitutional regulations, however, always have the role of governing principles, and there is also the necessity to adopt normative acts with an inferior juridical force, in line with the principles stated, but which would detail *in extenso* the concrete modality of respecting fundamental rights.

Affiliation to a national minority is a matter of individual choice and no disadvantage can result from such a choice. Individuals belonging to national minorities have the right to express, preserve and develop freely their ethnic, cultural, linguistic or religious identity, to maintain and develop their culture in all its forms, sheltered from any attempt of assimilation against their will (art.32)³⁴⁸. Through means of international law, the following principles have been highlighted: national minorities have the right to be recognized as such by the states on whose territory they live; they must have the right to preserve and develop their culture; states must abstain from policies of forced assimilation of minorities or from taking administrative measures that affect the composition of the population in areas inhabited by national minorities, as well as from forcing these minorities to confine themselves to geographic and cultural “ghettos”; individuals belonging to these minorities cannot be deprived of the right to have their own cultural life, together with the other members of their group, to profess and practice their own religion, or to use their own language³⁴⁹ (par. 11).

Two aspects seem to be essential in determining the exact situation of the minority – political participation, respectively access to education. Certainly, alongside these aspects, the use of mother tongue in administration, religious freedom, cultural life financing, and reparatory

³⁴⁵ “Petru Maior” University of Tîrgu-Mureş, 1 Nicolae Iorga street

³⁴⁶ “Petru Maior” University of Tîrgu-Mureş, 1 Nicolae Iorga street

³⁴⁷ Nicolae Popa, *General theory of law*, Actami publishing house, Bucharest 1996, p.159.

³⁴⁸ Document of the Copenhagen meeting of the Conference on Human Dimension of C.S.C.E.

³⁴⁹ Principle stated in Article 27 of the International Covenant on Civil and Political Rights

legislation concerning the restitution of real estate, are relevant aspects. We will now refer to the first two issues.

2. BACKGROUND

Both Romania and Hungary are signatories to the international conventions regarding the regulation of minority rights. Romanians and Hungarians often have divergent constructs on the history and relations between the two ethnic groups, their social status and personality traits etc. Political competition in the early 1990s is dominated by the use of nationalism as a fundamental source of legitimacy³⁵⁰. Both Romania and Hungary belong to the category of states with minority shares in the total population ranging from 10 to 20%³⁵¹. Although the existence of the legislative framework is essential in the analysis of the situation of a minority, the actual reality in which the legislation is applied and whether or not it produces the effects declared as initial intent, are also relevant. Unlike Hungary, Romania does not have a specific law, dedicated to the situation of national minorities, but it has developed a legislative framework in this field. One of the indicators of the perception of the minority is the participation in political life. Obviously, the percentage occupied in the total of the population, together with the electoral legislation, determines the concrete modality of political activism, respectively political representation. As in many other areas, it is up to the states to decide whether or not to facilitate the political representation of minorities at local or national level. To us it seems essential that minorities have access to the central political plan. We distinguish either a certain level of formalism, or a direct participation with politically measurable consequences. From this point of view, the situation of the Romanian minority in Hungary, respectively that of the Hungarian minority in Romania is completely different.

In an epoch similar to the adoption of the Romanian Constitution of 1991, Hungary stipulates in article 68 paragraph 2 of its fundamental law³⁵² that “The Republic of Hungary protects national and ethnic minorities”. The Hungarian Constitution ensures their collective participation in public life, the development of their own culture, the use of their mother tongue, education in their mother tongue, the right to use their name in their own language. The importance of regulations is similar in both countries, in Romania as well as in Hungary, being included in the same category where the criterion is the share of minorities in the total number of inhabitants.³⁵³ The definition of national and ethnic minorities in Hungary is given in the Law LXXVII of 1993 regarding the rights of national and ethnic minorities³⁵⁴.

³⁵⁰ the post-December evolution is interpreted in terms of a “cleavage”, a conflict of political identities and interests, moral values and principles, but above all, an irreducible conflict of legitimacy (Dan Pavel, Iulia Huiu, *We can only succeed together. An Analytical History of the Democratic Convention*, Polirom publishing house, Iași, 2003)

³⁵¹ Monica Călușer, *Minority Rights Regime in Central and Eastern Europe*, p.39, <http://www.edrc.ro/docs/docs/politici/031-166.pdf>

³⁵² The Constitution of the Republic of Hungary was adopted in March 1848- provided for a single country with a single nation and a single language, having the German model as a source of inspiration. It should be noted that, at the moment of adoption in March 1848, the Constitution stipulated in article 7 the incorporation of Transylvania into Hungary and it decreed drastic measures against those who dared to speak „against the perfect unity of the Hungarian nation”. The first change was made only a century later, in 1949, on August 18, the supreme law being substantially rewritten in 1989 and amended in 1990 (October 23).

³⁵³ According to generic statistics in Central and Eastern Europe, both states have a percentage of between 10% and 20% of the minority population. see Monica Călușer, *Minority Rights Regime in Central and Eastern Europe*, page 39

³⁵⁴ published in *Magyar Közlöny* no.100 of July 22, 1993

The Romanian Constitution³⁵⁵ which became operative in 1991 and was revised on October 29, 2003³⁵⁶, proclaims Romania as a “national, sovereign and independent, unitary and indivisible state” – a subject of dispute between the representatives of the Hungarian political minorities grouped in UDMR and the majority of Romanian politics.

The electoral law in Romania has allowed the application of an innovation – reserved mandates – - mandates reserved - for ethnic minorities not reaching the electoral threshold (also applied by other states). Therefore, the Hungarian minority in Romania would have obtained at least one mandate in the Parliament, which is not the case, the party exceeding the minimum electoral threshold of 5% at each election. Certainly, in the case of the Hungarian minority in Romania, its share in the total population (6,5% in a population of approximately 20 million inhabitants, according to the census of 2011³⁵⁷) is extremely important from the point of view of effective political representation, considering that the presence of a single parliamentary, although it is a declaration in itself of any state regarding the assumption of positive legislation on the situation of minorities, is not sufficient, being a formal, but necessary representation. Due to the electoral mechanisms, UDMR succeeded in achieving a significant percentage in each of the national elections, which allowed it to participate several times in the government. Not the same thing happens in Hungary, where law no. 77 / 7 July 1993 regarding national and ethnic rights, promised to represent minorities in the Parliament through an amendment to the law or by another law. In 2017 minorities in Hungary do not yet have parliamentary representation, despite repeated requests from the minority representatives. In the case of the Romanian minority in Hungary, its share being about 1% in a population of about 10 million inhabitants, the application of a reserved mandate system would be the most certain way to obtain parliamentary representation.

We are in fact making a double discourse, on one hand, demanding respect for certain standards for the protection of the Hungarian minority in other countries requested by Hungary, respectively, the lack of applying the same standards in the case of minorities living on the current territory of Hungary. Of course, the Hungarian legislation has areas where it is more permissive, compared to that of neighboring states, a good example being the percentage of 10% of the presence of an ethnicity in a town (in Romania is 20%) required for bilingual inscriptions.

In the matter of preserving cultural-linguistic identity, we consider essential the access to education in one’s mother tongue. In the case of Romania, the right of individuals belonging to national minorities to learn their mother tongue and the right to be trained in this language is guaranteed (article 32, paragraph 3), ensuring education of all degrees in state, private and confessional institutions, as well as the freedom of religious education, according to the specific requirements of each cult (article 32 paragraph 7), education in the mother tongue being available for each level of instruction, including the highest academic form, namely the doctorate. In the case of Hungary, the landscape of Romanian teaching institutions is much poorer. Surely, the share of the Romanian minority is inferior to the Hungarian one in Romania.

³⁵⁵ in its original form, it was adopted at the meeting of the Constituent Assembly of 21 November 1991, published in the Official Gazette No 233 of 21 November 1991 and became operative following its approval by the National Referendum of 8 December 1991.

³⁵⁶ The Revising Law no. 429/2003 was approved by the National Referendum on 18-19 October 2003 and became effective following the publication on 29 October 2003 in the Official Gazette no. 758 of the Constitutional Court Decision No. 3 of 22 October 2003 to confirm the results of the National Referendum of 18-19 October 2003 regarding the Law for the Revision of the Romanian Constitution

³⁵⁷ http://www.recensamantromania.ro/wp-content/uploads/2013/07/REZULTATE-DEFINITIVE-RPL_2011.pdf

Even so, learning in the mother tongue means more in fact than the teaching of Romanian similarly to a foreign language³⁵⁸.

According to the Law regarding National and Ethnic Minority Rights in Hungary, minorities are entitled to exist and to live as a national or ethnic community (article 3 paragraph 3), discrimination of any kind of the minorities being strictly prohibited (article 3 paragraph 5). Assimilationist formulas existed in both states, before as well as during the communist period, an example of this being the change of name / surname, practiced by the administrations of the two states. If in Romania, after the fall of the communist regime, members of any ethnic group could choose, declare and register any names they wanted (with or without ethnic connotations), in the case of Hungary, the adoption of Law no. 45 / 2002 was necessary, according to which members of an ethnic community are entitled, and civil servants obliged, to record in their civil status documents the proper names of their own ethnicity. Each of the 13 national and ethnic minorities prepared and forwarded to the state authorities and the Ministry of the Internal Affairs the list of names specific to their people - "The National and Ethnic Minorities of Hungary Book of Names"³⁵⁹.

Hungarian legislation, as a support measure, allows minorities to create local and national self-governments, the primary mission of minority self-governments being the defending and representing the of the minorities' interests through exercising the tasks and competences established by this law (article 5). The Minority Law gives minorities the possibility to constitute three alternative forms of self-government at local level: local self-government, local self-government created indirectly and local self-government created directly.

Lucian Săcălean

Professional Experience:

- 2016- present – Lecturer, „Petru Maior” University Tîrgu-Mureş, Faculty of Sciences and Letters, Mureş, România
- 2013 november - 2017 february - General Manager Infostatistics- Ştii Tv Tîrgu-Mureş
- 2008 -2016 – Assistant Lecturer, „Petru Maior” University Tîrgu-Mureş, Faculty of Sciences and Letters,
- 2008- Reviewer within the CIP department of „Petru Maior” University, Tg. Mureş
- 2003 – 2008 associated teacher „UPM” Tg. Mureş
- 2007 - Sales manager, S.C. Motoplus Paneuro SRL
- 2008 – february 2017– Implementer „Obiectiv” Ştii Tv Tîrgu-Mureş, Mureş, România
- 2006 – Implementer „Actualitatea Mureşeană”, TTM television Tg. Mureş , SC. Marketing politic şi sondaje SRL, Arany Janos Str., nr. 35, Tîrgu Mures, Mureş, România
- 2005 – 2007 – Area manager S.C. Austral Trade SRL
- 2002 – 2003 - collaborator within "Colegiul Democraţiei" program, coordinated by Liga ProEuropa
- 2001 – 2004, councillor at PNL Party Cabinet, Mureş
- 2000 – present - implementer-presenter: Regional Studio „Radio Târgu-Mureş” Radio România Regional, Studioul teritorial de radio - Radio Târgu-Mureş, B-dul 1 Decembrie 1918, nr.109, Tîrgu Mures, Mureş, România
- 2000 – 2001, Image Director Gerom Systems
- 2000 – Expert within The General Secretariate of Senate of Romania Parlamentul României, Senat, Calea 13 septembrie, nr. 1-3, sector 5, cod 050711, Bucureşti, România



³⁵⁸ Alexandru Ghişa, Hungarians in Romania – Romanians in Hungary in the 20th century, in Political parties and national minorities in 20th century Romania, volume IV, TechnoMedia publishing house, Sibiu, 2009, pp. 66-78

³⁵⁹ Magyarországi Nemzeti és Etnikai Kisebbségek Utónévkönyve, Budapest, Aranyhal Könyvkiadó, 2004 (Budapest, 2004).

The fundamental mission of self-government of minorities is the defending and representing of the interests of minorities. Local self-governments of minorities have the exclusive right to decide on their organizational and functioning structure, names, symbols, distinctions, local holidays, the establishment and maintenance of institutions. Local self-government can make decisions regarding certain issues³⁶⁰ only if the local self-government of the minority gives its consent³⁶¹.

Unfortunately, this system has given birth to an alarming phenomenon called *etno business* and it refers to the possibility for any person to declare themselves as belonging to an ethnic minority, without bringing serious evidence in this regard. According to article 7 of the law, “declaring and manifesting affiliation to a minority is the sole and inalienable right of the individual”. Thus, by a simple deposition, anyone can include themselves in the category of a national minority, the causes of this phenomenon must also be sought in the refusal of any form of personal registration and personal record of the individuals declaring themselves to be part of a particular minority and from the desire to apply the freedom of choosing an identity³⁶², but also through the use of funds allocated directly to self-governments.

As an example, citizens belonging to national minorities have the right to preserve their own language and culture, considering that Article 18, chapter 3, provides that education for minorities will be done in their mother tongue and in the Hungarian language. The analysis of the self-government system of minorities shows that the ones at the local level can decide on the budget, the balance sheet and they have only consultative rights on the dispositions that directly affect the situation of the minorities³⁶³. The competences of self-government are part of the limited decision-making regarding the use of the allocated budget, the maintenance of public institutions, the organization and functioning of cultural institutions, the organization of various social-cultural events. National self-government has the same responsibilities, but carried out in a centralized framework, regarding legislative projects that are related to specific

Boglárka Gáll

WORK EXPERIENCE

- *From June 2015 to 2017: TV prezentator in Hungarian –Media - Television Ştii TV, LTD SC INFOSTATISTIC, 231 C, Gheorghe Doja road, Mureş Country*
- *Periodic: Public Relations Assistant, Petru Maior University from Mures Country”, Mures Country, 1, Nicolae Iorga street, Mures Country*



EDUCATION AND TRAINING

- *From October 2016 to present: Master in Elite, culture and European construction - Petru Maior University from Mures Country”, Mures Country, 1, Nicolae Iorga street, Mures Country*
- *From October 2013 to July 2016: International relations and European studies - “Petru Maior University from Mures Country”, Mures Country, 1, Nicolae Iorga street, Mures Country*

³⁶⁰ In local education and culture issues, local mass media, cultivation of traditions and collective use of language, the establishment of educational institutions or of media, the display of community-specific meanings and names. They can also intervene in developing educational material for minorities. They have a say in the formulation of legislation regarding the protection of historical monuments, and so on.

³⁶¹ Ferenc Eiler-Nóra Kovács: *Minority Self-Governments in Hungary*. In: Kinga Gál (Ed.): *Minority Governance in Europe*. Budapest: ECMI, 2002. 171-197.

³⁶² Balázs Dobos, *Objectives and Concepts of Hungarian Minority Policy in the Period 1988-1993*, in 140 years of minority legislation in Central and Eastern Europe, p.253

³⁶³ Polak Judith, *Law on national and ethnic minorities, development and institutions*, in Museum Notebooks, no.13, Proprint SA publishing house, Miercurea Ciuc, 1994, pp.20-28

aspects of minorities, they have the right to express their opinion, article 38, paragraph 1, chapter 4, this opinion not being mandatory. From this perspective, Romania does not excel either.

If for the small Romanian community in Hungary is essential to obtain financing for the support of the socio-cultural activities, respectively legislative changes that allow the parliamentary representation of this community, in the case of the Hungarian minority in Romania, the objectives are different. We also account here for the intervention of the “motherland”, the differences in approaching the relationship with the Diaspora being significantly different between Bucharest and Budapest. Hungary has developed a series of legislative instruments³⁶⁴ through which its own political influence is defining for the Hungarian communities living outside the borders of the Hungarian state. The political voices of the Hungarians in Transylvania speak about radical changes³⁶⁵ (autonomy, the defining of the Hungarian language as the second official language, a new Constitution which no longer consecrates the principle of the national unitary state), a discourse that most often generates virulent reactions.

CONCLUSIONS

Both Romania and Hungary are conditioned at legislative level regarding the granting and respecting of the rights of individuals belonging to national minorities, both in bilateral as well as in multilateral agreements to which they belong. Both states have attempted to implement a protection system that would not affect the interests of the majority population. The local initiatives of the Hungarian minority in Romania, regarding the constitution of autonomous formulas on ethno-regional criteria, which would give the Hungarian minority the capacities assimilated to a proper state formula (Hungarian self-government formulas do not question the Hungarian statehood and the areas of decision are strictly limited) have created much pressure on the Romanian state.

The nationalist-populist discourse exists both in Romania as well as in Hungary. Unlike Hungary, the parties with this orientation in Romania have not succeeded to reach the electoral threshold in the last two rounds. The statements of some Hungarian leaders, both in Romania and in Hungary, have put a constant strain on Bucharest, both from the perspective of an internal reaction as well as concerning the relations with Hungary, respectively with other states, signatory of international agreements on minorities. Romania preferred to consider the rights of people belonging to national minorities as individual rights, part of the human rights category. In the vision of the Romanian state, the acceptance of self-determination for minorities would be equivalent to recognizing the status of international law subject for the national minority (the explanation of Romania’s non-acceptance of the self-determination of the people of Kosovo by forming and recognizing a “state” formed by secession from Serbia, this representing an attempt to homologate the concept of collective rights for national minorities - a situation that could be replicated in the case of the Hungarian community in Romania, in the view of the authorities in Bucharest/Budapest).

In fact, we can easily notice that, regarding what Hungary appoints and grants as collective rights to minorities, Romania grants as individual rights collectively exercised. However, Hungary is not in a situation of real pressure, internal or external, concerning the situation of the national minorities. Romania, however, must decide on the most balanced formula in order

³⁶⁴ Law of statute of 2002,

³⁶⁵ http://foter.ro/cikk/20161020_kelemen_hunor_uj_alkotmany_kell, <http://itthon.transindex.ro/?cikk=20384>

to meet the real needs of the Hungarian community from the country, in the presence of an increasingly aggressive pro-autonomist speech. It is worth noting, however, that the Hungarian political leaders do not provide concrete economic data concerning the functioning of a possible autonomy based on territorial-ethnic criteria, the data from the National Institute of Statistics rather demonstrating the economic unsustainability of such a project at the present moment³⁶⁶.

Regardless of the way we understand some rights as being collective or individual - regarding cultural survival, including language, religion, education, a simple recognition of these issues is not enough, but there must be a framework of effective manifestation. On the other hand, there is a thin line between what most people perceive as a threat and the minority as a certain modality of its survival, resulting in different behaviors and political objectives.

REFERENCES

- Capotorti Francesco, *Study on the Rights of Persons belonging to Ethnic, Religious and Linguistic Minorities*, United Nations, New York, 1991
- Dan Pavel, Iulia Huiu, *We can only succeed together. An Analytical History of the Democratic Convention*, Polirom publishing house, Iași, 2003
- Gidó Attila – Horváth István – Pál Judit (Ed.), *140 years of minority legislation in Central and Eastern Europe*, Editura Institutului pentru Studiarea Problemelor Minorităților Naționale Kriterion Cluj-Napoca, 2010
- Kinga Gál (Ed.): *Minority Governance in Europe*. Budapest: ECMI, 2002
- Levente Salat (Ed.) *Politici de integrare a minorităților naționale din România aspecte legale și instituționale într-o perspectivă comparată*, Centrul de resurse pentru diversitate etnoculturală, Cluj-Napoca, 2008
- Leuștean Lucian, *România și Ungaria în cadrul noii Europe*, Polirom, Iași, 2003
- Nicolae Popa, *General theory of law*, Actami publishing house, Bucharest 1996
- Political parties and national minorities in 20th century Romania*, volume IV, Techno Media publishing house, Sibiu, 2009
- Magyarországi Nemzeti és Etnikai Kisebbségek Utónévkönyve*, Budapest, Aranyhal Könyvkiadó, Budapest, 2004
- Partide politice și minorități naționale din România în secolul XX*, volumul IV, Editura TechnoMedia, Sibiu, 2009
- Museum Notebooks*, no.13, Proprint SA publishing house, Miercurea Ciuc, 1994 Magyar Közlöny
- Document of the Copenhagen meeting of the Conference on Human Dimension of C.S.C.E. International Covenant on Civil and Political Rights*
- <http://www.bibl.u-szeged.hu>
- <http://www.edrc.ro>
- <http://forumconstitutional2013.ro>
- http://foter.ro/cikk/20161020_kelemen_hunor_uj_alkotmany_kell
- <http://glasulminoritatilor.ro>
- www.kormany.hu
- <http://www.insse.ro>
- <http://ispmn.gov.ro/>
- <http://itthon.transindex.ro/?cikk=20384>
- <http://www.recensamantromania.ro>
- <http://www.1000ev.hu>

³⁶⁶ for the contribution to GDP, NAV, regional contributions and expenditures: <http://www.insse.ro/cms/>

ISTORIJSKI RAZVOJ I PRAVNO REGULISANJE GRAĐANSKOPRAVNIH ODNOSA KOJI NASTAJU PROUZROKOVANJEM ŠTETE TREĆEM LICU

A HISTORICAL REVIEW AND LEGAL REGULATIONS OF CIVIL LAW ASPECTS THAT OCCUR AS A RESULT OF DAMAGE CAUSED TO A THIRD PARTY

Danijela Despotović³⁶⁷
Sanja Maksimović³⁶⁸

Sadržaj: *Za jedan cjelovitiji prikaz institucije odgovornosti za štetu koju trećem licu prouzrokuje radnik zaposlen kod poslodavca ukratko dajemo jedan osvrt u pogledu njenog nastanka, a time i pravne regulative. U vezi sa tim, u okviru prvog dijela rada biće ukratko riječi o razvoju ove institucije u rimskom pravu i rimskom pravnom sistemu; kratak pogled o stavu jugoslovenskog prava i poseban osvrt značaja i regulative institucije odgovornosti za štetu prema trećem licu po pozitivnom zakonodavstvu.*

Ključne riječi: *Rimski pravni sistem, odgovornost pravnog lica za štetu, treća lica.*

Abstract: *In this paper, we will present a brief overview of the institution of liability for the damage to a third party caused by an employee in order to give an overall review related to its origin and its legislative instruments. In this regard, the first part of this paper will briefly submit the development of this institution in the Roman law and the Roman legal system, along with a concise view of the Yugoslavian law with reference to the significance and regulations of the institution of liability for the damage to a third party by positive legislation.*

Keywords: *Roman legal system, liability of the legal person for damage, third parties.*

1. RIMSKO PRAVO I PITANJE ODGOVORNOSTI PREMA TREĆEM LICU

Korjeni nastanka i razvoja institucije odgovornosti pravnog lica za štetu koju njegov radnik pričini trećem licu nalaze se još u vremenu razvoja rimskog pravnog sistema i rimske države. Za pravilno shvatanje rimskog prava u pogledu regulative ove institucije, od bitnog je značaja da se imaju u vidu pitanja od čijeg su nastanka, razvoja i pravne regulative u rimskom pravnom sistemu, zavisilo i regulisanje pitanja odgovornosti prema trećem. Naime, riječ je o nastanku i razvoju pravnog lica, s jedne strane, i pitanja delikta i deliktne odgovornosti kao posebnog izvora građanskopravnih odnosa u rimskom pravu, s druge strane.

Što se prvog pitanja tiče, pitanje pravnog lica u rimskom pravu, danas još uvijek sporno u pravnoj teoriji u kojoj fazi razvoja rimske države nastaju pravna lica. Preovladava stanovište da se pravna lica u rimskoj državi nastaju, odnosno javljaju za vrijeme careva.³⁶⁹ Rimski pravna nauka je sa nepovjerenjem gledala na pravna lica.

³⁶⁷ Slobomir P Univerzitet, Svetog Save br.1, Doboj, Republika Srpska

³⁶⁸ Univerzitet Privredna akademija, Geri Karolja br.1., Novi Sad, Srbija

³⁶⁹ A.Gams, *Uvod u građansko pravo*, Opšti deo, Naučna knjiga, Beograd, 1997, str.109.

U klasičnom pravu je rimska država imala i vršila funkcije javnog prava, a isto tako, i funkcije privatnog prava. U klasičnom pravu, a to je i drugi period razvoja rimske države i rimskog prava (prema periodizaciji koju usvaja prof. Puhan), status pravnog lica imaju još i latinska opština, peregrinska opština, hramovi, kolegije sveštenika, kolegije državnih službenika i gensovi.

Što se tiče pravnih lica u postklasičnom pravu, za ovaj period je posebno značajno da se spominje nastanak razvoja dvaju grupa pravnih lica, i to: prvu grupu pravnih lica sačinjavaju *universitates personarum* (collegia, corpora, sodalitates, sociates), kao pravna lica sa izdvojenim članstvom i sopstvenom imovinom; a drugu grupu pravnih lica sačinjavaju *universitates rerum* (zadužbine), koja su kao pravna lica posjedovala i posebnu imovinu, no, izdvojenog članstva.

Razlika pravnih lica javnog prava i pravnih lica privatnog prava postojala je i u pogledu načina i postupka njihovog osnivanja. Pravna lica javnog prava bila su osnovana odlukom državnih organa, a što se tiče pravnih lica privatnog prava postojala je razlika između onih pravnih lica za čije je osnivanje bilo potrebno, isto tako, odluka državnih organa (kada je bila sama država u pitanju, kao fiskus, osamostaljena državna preduzeća, države ustanove i samoupravne zajednice) i onih pravnih lica privatnog prava koja su mogla biti osnovna samo inicijativom privatnih lica (u prvo vrijeme, najmanje trojica rimskih građana).

No, i za osnivanje ovih pravnih lica, pravnih lica privatnog prava, bilo je potrebno odobrenje nadležnih državnih organa koje je moglo biti opšte ili posebno.

U daljem razvoju rimskog prava i rimske države, a posebno u trećem periodu posebnu su ulogu imala prinudna udruženja, a naročito u vremenu opšte krize i borbe za stabilizaciju privrede i za učvršćivanje države. Tako je dolazilo i do osnivanja udruženja zanatlija, radnika i trgovaca.

Kao što je već navedeno, za postojanje građansko pravne odgovornosti pravnog lica za štetu prema trećem, nužno je da, prvo, postoji pravno lice. Postojanje odgovornosti je, znači, tijesno povezano sa postojanjem pravnog lica. Postojanje pravnog lica je *conditio sine qua non*, uslov bez kojeg i ne može da se zamisli odgovornost za štetu prema trećem. Drugim riječima, bez pravnog lica, a u slučaju prouzrokovanja štete između pravnih lica ili neformalnih grupa, ovaj se odnos ima riješiti na osnovu opštih pravila građanskog prava kojima se regulišu pitanja

Danijela Despotović rođena je 30.08.1985. god. u Doboju, Republika Srpska. Srednju školu, Gimnaziju završila je takođe u Doboju.



Diplomirala 2008. godine na Slobomir P Univerzitetu, Pravnom fakultetu-opšti smijer, te stekla akademski naziv diplomirani pravnik.

Dalje usavršavanje nastavila je na magistarskim studijama. Ispunivši sve uslove, 2013. godine, odbranila magistarski rad pod naslovom „Odgovornost poslodavca za štetu pričinjenu radniku na radu ili u vezi sa radom“, čime je ispunila uslove za sticanje naučnog stepena magistar pravnih nauka.

Tri godine posle odbranila je doktorsku disertaciju pod naslovom „Radno pravni položaj osoba sa invaliditetom“.

Od 2008 do danas zaposlena je na Slobomir P Univerzitetu, prvo kao asistent, a danas docent na Radnom pravu i Obligacionom pravu.

Govori engleski, a služi se i ruskim jezikom. Takođe se koristi operativnim sistemom Windows-a, aplikativnim softverom: Word, Excel, kao i Internetom.

U toku naučnog rada objavila je više stručnih radova i bila učesnik na nekoliko međunarodnih konferencija.

deliktne odgovornosti za prouzrokovanu štetu, a ne na osnovu pravila kojima se reguliše odgovornost pravnog lica za štetu koja se pričinu trećem licu.

Potvrdnim odgovorom na prvo pitanje, a to je postojanje pravnog lica u rimskom pravu, daje se mogućnost da se odgovori na drugo, isto tako, veoma važno pitanje, a to je pitanje delikta i deliktne odgovornosti. U vezi ovog pitanja, prvo, treba naglasiti da delikti u rimskom pravu predstavljaju poseban izvor građanskopravnih odnosno obligacionopravnih odnosa.

Rimljani su smatrali da svako treba da odgovara i za najmanju nepažnju,³⁷⁰ a ovo prema poznatom pravilu: *In lege Aquilia et levissima culpa venit*.

Međutim, to ne znači da u svim, naročito, prvim periodima nastanka i razvoja rimskog prava i rimske države, delikti su imali takvo svojstvo, svojstvo posebnog izvora građanskog, odnosno obligacionog prava.

Prvo, u starom rimskom pravu, pojam delikta je imao šire značenje od delikta u građanskom pravu kao njegov poseban izvor. U starom rimskom pravu pojam delikta je obuhvatio: a) delicta publica (crimina) i b) delicta privata.

I u pogledu odgovornosti za delikte u starom rimskom pravu, a prije donošenja Zakona od XII tablica, postojalo je više načina ili bolje rečeno sistema o odgovornosti za delikte. Po jednim autorima bilo ih je četiri,³⁷¹ a po drugima tri sistema ili načina regulisanja odgovornosti.³⁷²

Po prvom sistemu, poznat kao sistem neograničene osvete, za izvršni delikt se odgovaralo osvetom, i to neograničeno. Oštećeni ili članovi njegovog gensa imali su pravo da se osvete kako štetniku, licu koje je neposredno prouzrokovalo delikt, isto tako, i bilo kome članu štetnikovog gensa, i to neograničeno. Ovaj sistem odgovornosti za izvršeni delikt nije predstavljao izvor obligacija i obligacionopravnih odnosa.

I drugi sistem je bio sistem osvete. No, razlika je bila u tome što je po ovom sistemu samo oštećeni odnosno lice koje je oštećeno deliktom imao pravo od štetnika da zahtjeva naknadu. Odgovarao je samo štetnik i to svojom ličnošću, a ne i njegovi članovi porodice. Ovaj sistem je poznat kao sistem talijona “zub za zub, glava za glavu”.³⁷³ I ovaj sistem nije predstavljao izvor obligacionopravnih odnosa.

Sistemom fakultativne kompenzacije napuštaju se sistemi u kojima i po kojima je delinkvent odgovarao isključivo svojom ličnošću. Od prethodnih sistema, ovaj sistem se razlikuje time što se po pravilima ovog sistema, a u slučajevima nastanka delikta, dolazilo je do zaključenja ugovora o mirenju između porodice oštećenog, s jedne strane, i štetnika i njegove porodice, s druge strane. Zaključenjem ugovora o mirenju oštećeni je dobijao i izvjesnu naknadu, reparaciju, ali ne i uvijek.

Pored navedenih sistema, četvrti sistem je poznat kao sistem legalne (zakonske) kompenzacije. Njegova je karakteristika bila u tome što je državni organ unaprijed odredio visinu naknade koja se plaćala oštećenom licu u slučaju delikta i nastanka štete odnosno u slučaju povrede oštećenikovih pravom zaštićenih interesa od strane štetnika.

³⁷⁰ M. Konstantinović, *Obligaciono pravo*, Opšti dio, (Prema bilješkama sa predavanja prof.M. Konstantinovića, priredio V. Kapor), Beograd, 1952, str. 93.

³⁷¹ D. Stojčević, *Rimsko privatno pravo*, treće izdanje, Savremena administracija, Beograd, 1975, str. 263.

³⁷² I. Puhan, *Rimsko pravo*, peto izdanje, Naučna knjiga, Beograd, 1977, str. 332-333.

³⁷³ J. Salma, *Obligaciono pravo*, opšti dio, Naučna knjiga, Beograd, 1988, str. 401.

U tradicionalnom rimskom pravu štetnik je mogao biti lišen slobode zbog prouzrokovane štete deliktom. Lišenje slobode je bilo moguće izvršiti na dva načina: prvo, na fizički način; i drugo, na idealan način, što će reći, promjenom statusa štetnika od lica *sui iuris* na lice *alieni iuris*, po osnovu *Capitas deminutio maxima*.³⁷⁴

Pri nespornoj činjenici da je delikt u rimskom pravu predstavljao poseban izvor građanskopravnih, odnosno obligacionopravnih odnosa, u okvirima i pravilima deliktne odgovornosti bilo je regulisano i pitanje odgovornosti pravnog lica za štetu koju njegov radnik pričinu trećem licu.

Razumije se, za ovaj vid odgovornosti bilo je potrebno i ispunjenje određenih uslova za svaki konkretan slučaj. Bitno je da je pravno lice rimskog pravnog sistema odgovaralo za postupke svojih radnika. Tako na primjer, još u prvim periodima nastanka i razvoja rimske države postojala je tzv. noxalna odgovornost (*actiones noxales*)³⁷⁵ pater familias za štetu koju su pričinila lica *alieni iuris* i robovi.

Ili, još značajnije od izloženog. Deliktno sposobni subjekti kao lica *sui iuris* odgovarala su za ponašanje lica *alieni iuris*. Ova je odgovornost naročito bila razvijena u periodu republike. Ovakvo stanovište se zastupa i u našoj pravnoj doktrini.³⁷⁶

Pored izloženih slučajeva, građanskopravna odgovornost je postojala i za druga pravna lica rimske države. Razlika je bila samo u pogledu uslova i osnova odgovornosti koja se zahtijevala za svaki konkretan slučaj kod odgovornosti za prouzrokovanu štetu prema trećem licu.

Ne ulazeći u detaljnija izlaganja jer prelaze okvire ovog rada, u okviru ove tačke se iznose samo neke osobenosti institucije odgovornosti pravnog lica u rimskom pravu, a za štetu koju njegov radnik pričinu trećem licu i one se sastoje:

Prvo, u rimskom pravu, u prvom periodu nastanka i njegovog razvitka, pojam delikta je imao, kao što je već i ovdje podvučeno, široko značenje. Pod pojmom delikta bilo je obuhvaćeno kako

Doc. dr Sanja Maksimović

Rođena 02.01.1983. u Mostaru, BiH. Osnovnu školu i gimnaziju završila u Novom Sadu. Osnovne studije završila 2008. god. na Pravnom fakultetu za privredu i pravosuđe, Univerzitet Privredna akademija u Novom Sadu. Master rad na temu „Arbitražna odluka“, odbranila 2010. god. na Pravnom fakultetu za privredu i pravosuđe, Univerzitet Privredna akademija u Novom Sadu.



Doktorske studije upisala 2013. god. Doktorsku disertaciju na temu „Ugovor o delu“, odbranila u novembru 2016. god. Na Pravnom fakultetu za privredu i pravosuđe, Univerzitet Privredna akademija u Novom Sadu.

- 2006-2009. U radnom odnosu u privrednom društvu DOO "MDD GROUP" Kač
 - 2009.-2011. Pripravnik u advokatskoj kancelariji advokata Snežane Bednarik u Novom Sadu
 - 2011-2013. Pravnik-saradnik u advokatskoj kancelariji Snežane Bednarik u Novom Sadu.
 - 2013. Položila pravosudni ispit u Novom Sadu
 - 2013. Ponovo zasnovala radni odnos u privrednom društvu DOO "MDD GROUP" Kač, gde je i danas u radnom odnosu, na mestu rukovodioca opštih poslova.
 - 2014-2016. Asistent na predmetu radno pravo i predmetu prekršajno pravo, na Pravnom fakultetu za privredu i pravosuđe, Univerzitet Privredna akademija u Novom Sadu.
 - U januaru 2017. Imenovana u zvanje docenta na Pravnom fakultetu za privredu i pravosuđe, Univerzitet Privredna akademija
 - Od aprila 2017. U radnom odnosu i na Pravnom fakultetu za privredu i pravosuđe, Univerzitet Privredna akademija u Novom Sadu, Docent na predmetu Radno pravo.
- U toku svog naučnog rada objavila više stručnih i naučnih radova.

³⁷⁴ J. Salma, *Obligaciono pravo*, opšti dio, Naučna knjiga, Beograd, 1988, str. 401.

³⁷⁵ I. Puhan, *Rimsko pravo*, peto izdanje, Naučna knjiga, Beograd, 1977, str. 260.

³⁷⁶ J. Salma, *Obligaciono pravo*, opšti dio, Naučna knjiga, Beograd, 1988, str. 485.

delicta privata (delikti u građanskopravnom smislu) koji su bili uglavnom i izvor građanskopravnih odnosa i ona grupa delikata koji su u svome biću imali i elemente krivičnog djela, a nazvali su se delicta publica ili crimina.

Trebalo je vremena i dosta napora rimskih pravnika da naprave jasnu distinkciju između delikta u građanskopravnom smislu i onih protivpravnih radnji koji u sebi imaju elemente krivičnog djela.

Drugo, za vrijeme važenja Zakona od XII tablica šteta je mogla biti prouzrokovana trećem licu samo spoljašnjom (pozitivnom) radnjom, znači, činjenjem. To je ona vrsta delikta koju su rimski pravници nazvali delicta in commisione. Tek u klasničnom pravu delikt je mogao nastati i propuštanjem određene radnje koju je štetnik bio dužan da preduzme.

Treće, objektivna odgovornost pravnog lica za postupke svojih radnika je predhodila subjektivnoj odgovornosti. Zakonom od XII tablica uvodi se princip subjektivne odgovornosti,³⁷⁷ koji je kao princip naročito dolazio do punog izraza u klasičnom i postklasičnom pravu. Ovaj vid odgovornosti se primjenjivao kod utvrđivanja odgovornosti za izvršeni delikt, poznat u rimskom pravu kao *Damnum iniuria datum*, (povreda tuđih materijalnih dobara).

Četvrto, u pojedinim periodima nastanka i razvoja rimskog prava uočava se razlika u pogledu naknade štete koja kao prvo pripada oštećenom. Naime, način naknade i njen obim je različito bio regulisan što je zavisilo od konkretnog delikta i perioda u kome se rješavalo za nastalo građansko pravni odnos. U pojedinim slučajevima oštećeni je imao samo pravo na naknadu štete (poena privata) da bi u drugim slučajevima, a razumije se, pod tačno predviđenim uslovima naknada je iznosila višestruki iznos vrijednosti uništene stvari. Nisu bili rijetki slučajevi da se naknada štete dosudi zajedno sa novčanom kaznom (actiones mixatae). Značajnu novinu u pogledu naknade štete je uveo i Zakon Lex Aquilia,³⁷⁸ a naime, da se visina naknade utvrdi i mjeri prema visini pričinjene štete.³⁷⁹ Svaki od navedenih modaliteta i načina naknade, a time i naknade štete trećem licu, mogao se primjeniti samo za konkretni izvršeni delikt i pod tačno predviđenim uslovima.

Kada je riječ o naknadi štete, u okviru ove tačke posebno treba da se naglasi da je pitanje priznavanja i regulisanja naknade nematerijalne štete u rimskom pravu i danas sporno. I danas u pravnoj doktrini vodi se rasprava o priznavanju nematerijalne (moralne) štete u rimskom pravu, a ovo naročito u pogledu prilaza da se ovo pitanje rješi pozitivnim propisima rimske države.

U pogledu navedenog spora u pravnoj nauci, jedni autori³⁸⁰ smatraju da su rimski pravници priznali pravo na naknadu nematerijalne štete, a ovo naročito u kasnijem stadijumu razvoja rimskog prava, a drugi autori³⁸¹ su mišljenja da iznijeta tvrdnja o priznavanju prava na naknadu nematerijalne štete još uvijek nije dokazana na egzaktn način.

Peto, u prvim periodima razvoja rimskog prava drugačije je bilo regulisano pitanje naknade štete prouzrokovane od strane više lica. Oštećeni je imao pravo na kumulativnu naknadu, a to

³⁷⁷ I. Puhan, *Rimsko pravo*, peto izdanje, Naučna knjiga, Beograd, 1977, str. 234.

³⁷⁸ D. Stojčević, *Rimsko privatno pravo*, treće izdanje, Savremena administracija, Beograd, 1975, str. 271.

³⁷⁹ Zakon Lex Aquilia je donesen 286. ili 287. godine stare ere.

³⁸⁰ O. Stanković, *Novčana naknada neimovinske štete*, četvrto dopunjeno i prošireno izdanje, Savremena administracija, Beograd, 1972, str. 77.

³⁸¹ J. Salma, *Obligaciono pravo*, opšti dio, Naučna knjiga, Beograd, 1988, str. 418.

znači, cijelu naknadu od svakog lica – štetnika koji je učestvovao u prouzrokovanju štete. No, i ovaj sistem je bio zamjenjen u klasičnom i postklasičnom pravu sistemom individualne i solidarne odgovornosti.

2. PITANJE ODGOVORNOSTI PREMA TREĆEM LICU U POZITIVNOM PRAVU

Pravila o odgovornosti za štetu subjekata radnog odnosa su najprije nastala u građanskom pravu, o čemu je u radu već pisano, i to kao sastavni dio građanskog zakonika, gdje se i danas često mogu naći. To je i razumljivo, s obzirom da je radno pravo relativno mlada grana prava. Međutim, kako se radni odnosi, kao primarni predmet regulisanja radnog prava, svuda u svijetu sve više uređuju imperativnim propisima, svodeći slobodu ugovaranja prilikom uređivanja prava i obaveza iz radnog odnosa, odgovornost za nepoštovanje radnih obaveza, odgovornost za nepoštovanje radnih obaveza, kao i kod prestanka radnog odnosa, na najmanju moguću mjeru i čineći od njega samo jedno pravno – tehničko sredstvo za zasnivanje radnog odnosa, pravila o odgovornosti za štetu subjekata radnog odnosa su postala sastavni dio radnog odnosa.

Odgovornost za štetu koju zaposleni pričinu trećem licu dio je odgovornosti subjekata radnog odnosa i mora se posmatrati u sklopu toga. Zakonske odredbe o ovoj odgovornosti su nepotpune iz više razloga. Prije svega, pozitivno zakonodavstvo o radu posvećuje nedovoljnu pažnju ovom pitanju. Odredbe pozitivnog zakonodavstva o radu o odgovornosti za štetu su kratke. Izostale su odredbe o postupku utvrđivanja odgovornosti za štetu. Nema odredaba o sastavu organa (komisije) koju formira direktor, o postupku u kome se utvrđuje odgovornost za prouzrokovanu štetu, kao i o roku u kome zaposleni koji je štetu pričinio može dobrovoljno da je naknadi, prije obraćanja poslodavca sudu. Izostale su i detaljnije odredbe o pravu regresa poslodavca koji je štetu isplatio prema zaposlenom – štetniku, a posebno rok u kome poslodavac može podnijeti regresni zahtjev.

ZAKLJUČAK

Na osnovu izloženog, osnovano se može zaključiti da je rimsko pravo posvetilo posebno mjesto i pažnju, pitanjima štete i njene naknade odnosno pitanjima deliktne odgovornosti, a u tom kompleksu i pitanjima vezanim za odgovornost pravnog lica za štetu koju su njihovi radnici (članovi) na radu ili u vezi sa radom pričinili trećim licima, razumije se, sa onim osobenostima kojim se ovaj sistem i razlikuje od ovih sistema.

Odgovornost zaposlenog je, po pozitivnom zakonodavstvu o radu ograničena na štetu pričinjenu namjerno ili iz krajnje nepažnje. Ovakav stav ima podršku i u radnopravnoj teoriji. Ipak smatramo da treba zadržati u zakonodavstvu rješenje po kome je pojam krivice sužen, jer je radno zakonodavstvo prije svega, zaštitno. Radno pravo i sadrži posebna pravila o odgovornosti za štetu, dijelom različita od opštih, upravo zbog svoje zaštitne funkcije.

LITERATURA

- [1] Gams, A. (1997), *Uvod u građansko pravo*, Opšti deo, Naučna knjiga, Beograd, str.109.
- [2] Konstantinović, M. (1952), *Obligaciono pravo*, Opšti dio, (Prema bilješkama sa predavanja prof. M. Konstantinovića, priredio V. Kapor), Beograd, str. 93.
- [3] I. Puhan, I. (1977) *Rimsko pravo*, peto izdanje, Naučna knjiga, Beograd, str. 332-333.
- [4] Salma, J. (1988) *Obligaciono pravo*, opšti dio, Naučna knjiga, Beograd, str. 401.
- [5] D. Stojčević, D. (1975) *Rimsko privatno pravo*, treće izdanje, Savremena administracija, Beograd, 1975, str. 263.

- [6] Stanković, O. (1972) Novčana naknada neimovinske štete, četvrto dopunjeno i prošireno izdanje, Savremena administracija, Beograd, 1972, str. 77.
- [7] Zakon Lex Aquilia je donesen 286. ili 287. godine stare ere.

ПРАВНАТА ДРЖАВА И ВЛАДЕЕЊЕТО НА ПРАВОТО - ОСНОВНА ДЕТЕРМИНАНТА ЗА НАПРЕДОК НА ДРЖАВАТА

THE LEGAL STATES AND THE RULE OF LAW - BASIC DETERMINANTS FOR THE PROFESSION OF THE STATE

Васко Стамевски³⁸²
Иван Ефремовски³⁸³
Елизабета Стамевска³⁸⁴

Абстракт: Во демократската правна држава, за правото и законите, врзани се оние кои ја имаат државната власт, но сепак пред законот и правото сите се еднакви и секој може да го артикулира своето право.

Владеењето на правото е основен принцип кој го детерминира целокупниот општествен систем (државната и јавната администрација, судството итн.) и е предуслов за економскиот прогрес на државата.

Во последниов период Република Македонија е соочена со голем број предизвици кои налагаат реформи во законодавството (материјалното и процесното), донесување на нови и измена на старите-системски закони и сл., што беше и нотирано во последните извештаи на Комисијата од СЕ.

Клучни зборови: правна држава, владеењена правото, контролни механизми, јавна и државна администрација, реформи итн.

Summary: In a democratic state of law, law and laws, those who have the state power are bound, but still everyone is equal before the law and the right and everyone can articulate their right.

Rule of law is a basic principle that determines the entire social system (state and public administration, judiciary, etc.) and is a precondition for the economic progress of the state.

In the recent period, the Republic of Macedonia is faced with a number of challenges that require legislative reform (material and procedural), adoption of new and amendments to the old systemic laws, etc., which was also noted in the latest reports from the Commission from the Council of Europe.

Key words: rule of law, control mechanisms, public and state administration, reforms, etc.

ПРАВНАТА ДРЖАВА И ВЛАДЕЕЊЕТО НА ПРАВОТО – ОСНОВНИ КОНЦЕПТИ

Како што поделбата на власта во државата, за обичниот граѓанин, изгледа попрегледна и му го олеснува пристапот кон правната држава, така и правната држава на граѓанинот му дава мерка и форма, со што му се овозможува да

³⁸² МСУ Гаврило Романович Державин, Св. Николе Битола, „Маршал Тито“ 77 2220 Свети Николе, Македонија

³⁸³ МСУ Гаврило Романович Державин, Св. Николе, Битола, „Маршал Тито“ 772220 Свети Николе, Македонија

³⁸⁴ Европски Универзитет - Р. Македонија, Бул. Св. Климент Охридски бр. 68, Скопје 1000, Македонија

претпостави какво ќе биде нејзиното делување, врз основ на што ќе треба своето однесување да го адаптира, односно координира, во согласност со тоа очекувано делување на државата.

Во демократската правна држава, за правото и законите, врзани се оние кои ја имаат државната власт, но сепак пред законот и правото сите се еднакви и секој може да го артикулира своето право, иако тоа може да му го оспорат политичките инстанци. Државните органи можат да делуваат, само доколку, со закон им е дадена надлежност за постапување, но не можат да се стават над законот и сопствената област на делување.³⁸⁵

Идејата, која се движи во насока на тоа дека, јавната власт треба да биде ограничена а не самоволна, се манифестира преку добро познатото начело на правната држава (герм. Rechtsstaatsprinzip) и ова начело за првпат било формулирано во германската правна теорија на почетокот на на 19 век и од тогаш тоа претставува едно од темелните поими на државно правната мисла.³⁸⁶ Од друга страна, англиската политичка традиција многу порано истакнува слично барање, кое има малку поинаков опсег и значење. Тоа е владеењето на правото (rule of law, due process of law), за кое слободно може да се каже и да се означи како конституционализам. Оваа разлика помеѓу двата поими е од суштинска природа, од причини што идејата за владеењето на правото го поминува опсегот на правната држава и упатува на други начела кои се наоѓаат надвор од позитивниот правен поредок³⁸⁷ Во контекст на горенаведеното треба да се спомене дека, правната држава подразбира „демократски воспоставена, со право

Dr Vasko Stamevski, rođen je 05.10.1968. godine. Srednju školu za bezbednost i društvenu samozaštitu završio je u Skoplju.



1996 godine diplomira na Fakultetu za bezbednost, a 2007 magistrira na Pravnom fakultetu „Justinijan Prvi“ na Državnom univerzitetu „Kiril i Metodij“, na temi: „Organizovani ekonomski kriminal u uslovima tranzicije“. Na istim fakultetu, 2013 g. uspešno je odbranio doktorsku disertaciju na temi: „Kriminal zloupotrebe vlasti“. U periodu od 1987-2004 g. radi u Ministarstvu unutrašnjih poslova R. Makedonije, gde 2002 je vanredno unapređen u čina General major. U maju 2014 g. dr Vasko Stamevski je izabran u nastavno-naučno zvanje: Docent na Fakultetu pravnih nauka, na Državnom univerzitetu „Goce Delčev“ u Štipu. Od septembra 2014 g. do danas radi i kao Docent na Pravnom fakultetu na Međunarodnom Slavjanskom Univerzitetu „Garvrilo Romanovič Deržavin“ - Sveti Nikole, Bitola. Docent dr Stamevski je objavio preko tridesetak naučnih i stručnih radova iz oblasti bezbednosti, prava i kriminalistike, a učesnik je i u nekoliko naučnih projektata. Od 2016 g. aktivno učestvuje u projektima organizovanih od OSCE – Makedonija u Ministarstvu Unutrašnjih poslova, Rpublike Makedonije.

³⁸⁵ Види повеќе: Waldemar, Besson / Gotthard Jasper: Vodič kroz modernu demokratiju, Sastavni elementi slobodne demokratične/demokratske države, Bonn, 1990.

³⁸⁶ Овој израз за првпат го употребил Роберт Фон Мол, 1829.

³⁸⁷ Vrbanić Duško, Država i pravo, Zagreb 2003, стр. 43.

ограничена и контролирана политичка власт, власт во која правото и слободите дејствуваат како клучни елементи на демократскиот легалитет“.³⁸⁸

Во политичката теорија се користат два поима на правната држава и тоа: потесен и поширок. Потесниот (формален) поим на правната држава содржи два елемента: подредување на извршната власт под законот и обезбедување на законитост во нејзиното работење. Карактеристично за овој поим е што тој произлегува од германската правна традиција според која „правна држава е онаа држава, во која патиштата и границите на нејзиното дејстување се одредени со помош на правото, односно со помош на стриктната примена на законите“.³⁸⁹ Поширокот (материјален) поим на правната држава произлегува од идејата за „владеење на правото“ (Rule of Law), која е формулирана од англосаксонската правна и политичка теорија. Покрај доследната примена на законските прописи, независно какви и да се, овде се претставени „точно определени, недвосмислени формулирани правила, кои не дозволуваат никаква произволност или навлегување во правата и слободите на граѓаните“.³⁹⁰

Како инструменти за спречување на тоталитарно распространување и неконтролирано искористување на државната власт служат принципите на владеењето на правото. Имено, за да се гарантираат индивидуалните слободи и права и за да се спречи државното самоволие, пред се мора да се обезбеди, државната власт да функционира со конкретна поделба на функциите и според правилата на игра. Потребно е да се воспостават судски и други контролни постапки за успешно канализирање на формите на државно владеење а се карактеризираат како принципи на „формално“ владеење на правото.³⁹¹

Doc. Dr Ivan Efremovski, rođen u Kocani, R. Makedonija. Srednju školu završio u Kocani. Diplomirao je na Pravnom fakultetu "Justinijan Prvi" na Univerzitetu "Sv. Kiril i Metodij "u Skoplju. Master završava na Pravno-istorijskom fakultetu u Jugozapadnom Univerzitetu "Neofit Rilski" u R. Bugarska Odeljenja za javno pravo nauke i javnu upravu.



Doktorski studij završava na Pravno-istorijskom fakultetu u Jugozapadnom Univerzitetu "Neofit Rilski" u R. Bugarska Odeljenja za javno pravo nauke i javnu upravu iz oblasti: Organizacija i upravljanje izvan sfere materijalne proizvodnje.

Efremovski je i Prodekan za nastavu na Pravnom fakultetu, Univerzitet "G. R. Derzavin "Sveti Nikole - Bitola, Republika Makedonija.

Autor i koautor knjige i udžbenika - objavljena u Makedoniju i R. Bugarsku, a isto tako, napisao nekoliko radova objavljenih u prestižnim međunarodnim časopisima a učestvovao je i na nekoliko međunarodnih konferencija i projekta.

Njegov interes istraživanja je u sledećim oblastima: javna uprava, organizaciona kultura, motivacija zaposlenih u javnoj upravi, reforma javne uprave, etika u administraciji i drugima.

³⁸⁸ Цитирано кај: С., Климовски, Т., Каракамишева, Р., Дескоска, Политички систем, Скопје, 2009, стр. 218 -219.

³⁸⁹ Neumann Franc, Demokratska i autoritarna drzava, Zagreb, 1974, str. 95.

³⁹⁰ Климовски, С., Каракамишева Т., Дескоска Р., Политички ситем, Скопје, 2009, стр. 203 - 204.

³⁹¹ Види повеќе: Ципелиус, Рајнхолд, Краток учебник од областа на правото, Општа теорија за државата, Политички науки, Скопје, 2011, стр. 235.

Свеста за владеењето на правото и за значењето на законите и општествените правила на однесување е документирана, уште во делата на филозофите од Античка Грција.

Платон го промовирал ваквото размислување кажувајќи дека: „Таму каде правото е поданик на некој друг авторитет и нема сопствен авторитет, распадот на државата не е далеку, но доколку правото е господар на власта и власта е негов роб, тогаш ситуацијата е полна со изгледи, луѓето да ги уживаат сите подобства...“³⁹² Аристотел, пак, потенцирал дека „...владеењето на правото повеќе се цени, отколку владеењето на индивидуите. Според истиот принцип, доколку е подобро конкретни индивидуи да владеат, тие треба да бидат само заштитници или слуги на правото... Правото е разум, врз кој не извршила влијание желбата.“³⁹³ Исто така, според него, „најважниот услов за владеење на правото, кој мора да биде прифатен од сите кои донесуваат правни одлуки, е начинот да се размислува силогистички, а притоа да се исклучат страстите“.³⁹⁴

Основна детерминанта за „владеењето на правото“ претставува еднаквоста пред законот, што само по себе значи, заштита на поединецот, како субјект во едно демократско општество, од самоволието на извршната власт (или од другите сегменти на власта), кои под закрила на општиот, јавен интерес, многупати ги злоупотребува своите јавни ингеренции и овластувања, преку своите службеници - носители на власта. „Концептот на „владеењето на правото“ во себе вклучува три значајни фактори, и тоа: Владеење на правото, односно на уставот и уставниот поредок; неприкосновеноста на личните и политичките слободи и права; и независност на судството, односно правосудството“.³⁹⁵ Преку овој концепт, „граѓаните се заштитиуваат

Dr Elizabeta Stamevska je rođena u Skoplju, gde završava srednju školu i Pravni fakultet. Postdiplomske studije produžava na Fakultetu ekonomskih nauka, smer



MBA Menadžment, a doktorsku disertaciju „Uticaj korporativnog upravljanja na profitabilnost, efikasnost i reputaciju banaka“ uspešno brani 11.01.2013 i dobija naučno zvanje: Doktor ekonomskih nauka. U martu 2013 g. Dr Stamevska je izabrana u nastavno-naučno zvanje: Docent na Fakultetu ekonomskih nauka iz oblasti Menadžmenta, na Evropskom univeritetu - RM.

Svoju profesionalnu karijeru započinje 2001. godine kao direktor MM Koleđa, prvu privatnu visokoobrazovnu instituciju u R.Makedoniji.

U 2003 g. je naznačena za zamenika direktora Fakulteta opštstvenih nauka u Skoplju, a u 2007 za zamenik direktora Evropskog Univerziteta - RM. 2009 g. Stamevska je izabrana za Generalnog sekretara EURM, koju funkciju obavlja i danas.

U svom naučnom i istraživačkom opusu, docent dr Stamevska ima preko 40 naučnih i stručnih radova. Isto tako, učestvuje na brojnim međunarodnim naučnim konferencijama i u nekoliko projekata na internacionalnom novou.

³⁹² Платон, За законите, (Лондон: Пингвин, 1970), стр. 174 .

³⁹³ Аристотел, Политика, Книга III, 1286, стр. 78.

³⁹⁴ Исто.

³⁹⁵ Цитирано според: Vucina, Vasovic, Savremene demokratije 1, JP, „Sluzbeni glasnik“, Beograd, 2006, стр. 72 -75.

од дискреционите овластувања на управната власт, но и од евентуални незаконски интервенции на кралската власт“.³⁹⁶

Една централна дефиниција, која би била во служба на целта на владеењето на правото, би ги содржела следниве елементи: напор да се открие која комбинација на општествени сили или каква форма на владеење би изнудила сочинување на добри и еднакви закони; непристрасно спроведување на законите и верно толкување на истите, така што граѓаните ќе можат постојано да уживаат корист од нив и да бидат сигурни во нивната постојаност“.³⁹⁷

За да се одговори на прашањето како јавната власт да биде ограничена, како и да се избегне самовилието или постапување на штета или во корист на поединецот, треба да се погледне во веќе постоечките принципи и институти: поделба на власта, одговорност на владата и парламентот, парламентарната контрола врз власта, проверка на уставноста и законитоста која ја спроведува уставниот суд итн. Супериорноста на правото, како средство на општествената регулација и начелата на општественото делување, се постигнува доколку правото се поставува и применува врз основа на општите норми, кои се апстрактни и генерални и не се однесуваат на поединечни случаи, туку подеднакво ги зафаќаат сите луѓе и ситуации. Законите овозможуваат према сите да се постапува подеднакво, и може да се земе како предуслов за правна сигурност, но и како остварување на начелото на праведливост, при што, подеднакво се елиминираат привилегиите и дискриминациите.³⁹⁸

Во демократска правна држава, „процесите на донесување на одлуки по пат на поделби и ограничувања на надлежностите и со процесните правила се класифицирани на тој начин што течат како контролирано случување, во таа смисла сите одлуки се носат според надлежностите за регулирање, кои се распределени на тој начин што постои организаторска поделба на власта, ограничување на власта и контрола на власта“.³⁹⁹

Секако, функционирањето на еден систем на власт, детерминира определени предуслови и каде што, во него „никој не би бил принудуван да прави нешта на кои не е обврзан според законот, ниту пак би бил попречуван да ги прави нештата што законот го дозволува“.⁴⁰⁰ Ова всушност е основата на начелото на поделба на власта, при што, самото ограничување на власта имплицира и одговорност на нејзините носители, каде што „прашањето на ограничувањето на власта и одговорност е прашање на јасно определување на две страни: страната (субјектот) која е ограничена во своето овластување и која одговара, и страната (субјектот) кој ја ограничува и пред кого одговара.“⁴⁰¹

И на крајот можеме да резимираме дека: во една демократска правна држава, во која функционира начелото на владеење на правото, сите државни органи, се врзани за неговиот основен постулат - ограничување на моќта на политиката и власта во корист на

³⁹⁶ A.,V., Dicey, *Introduction to the Study of the Law of the Constitution* (1885), London: Macmillan 8th ed., 1915, стр. 34.

³⁹⁷ Мортимер, Селерс, Џејмс, Р., Максајнер, *Владеењето на правото во компаративна перспектива*, Спрингер, 2010, стр. 4 - 6 и 8.

³⁹⁸ Види повеќе: Vrbanić, Duško, *Država i pravo*, Zagreb, 2003, стр. 46.

³⁹⁹ Ципелиус, Рајнхолд, *Краток учебник од областа на правото, Општа теорија за државата, Политички науки*, Скопје, 2011, стр. 240.

⁴⁰⁰ Montesquieu, *The spirit of Law*, Chicago: William Benton, 1952.

⁴⁰¹ Камбовски, Владо, *Судско право*, Скопје, 2010, стр. 121.

индивидуалните слободи и права, на граѓаните. И конечно, само за држава во која се почитуваат правата и слободите на човекот и граѓанинот може да се каже дека е правна или „држава каде сите службени лица делуваат само врз основа на демократски донесените и контролирани правните норми, а не на самоволен и незаконски начин.“⁴⁰²

Поделбата на власта значи и контрола врз власта! Принципот на поделбата на власта значи воспоставување на еден систем за взаемна контрола на властите. „Под поимот контрола се подразбира посебна активност на трајно следење на реализацијата на поставените задачи и работи и споредување на остварените резултати со поставената цел, со можност за корективно влијание во случај на отстапување.“⁴⁰³ Во таа насока треба да се потенцира дека, „прашањето на ограничувањето на власта и одговорност е прашање на јасно определување на две страни: страната (субјектот) која е ограничена во своите овластувања и која одговара, и страната (субјектот) кој ја ограничува и пред кого одговара“.⁴⁰⁴

НЕЗАВИСНОСТ НА СУДСВОТО - СУДСКА ЗАШТИТА НА СЛОБОДИТЕ И ПРАВАТА

Судовите ги штитат човековите слободи и права, а во рамките на нивната надлежност решаваат спорови од најразлични области (граѓанско - правна, кривично - правна, управно-правна), притоа, како нивната основна функција „е заштитата на човековата слобода како основен принцип на демократската правна држава, овде е важно да се потенцира сфаќањето на слободата како мера на равенство, еднаквост со слободата на рамните: луѓето се слободни во мерата на нивната еднаквост и еднакви во мерата на нивната слобода. Правната еднаквост подразбира еднаква мера на слободата на поединецот со слободите на другите, еднаквост на слободните и еднаквост во слободата“.⁴⁰⁵

Целта на судската контрола – заштита, е да ги заштити основните права и слободи на граѓаните, во однос на јавната и државната администрација, а начинот на кој таа заштита ќе биде направена, зависи од тоа дали во една држава постои судска контрола. Контролата од страна на судовите, како механизам за надворешна судската заштита, на граѓаните им обезбедува „сигурност од злоупотребите на извршната власт, при што таа произлегува од начелото на независно и самостојно судство, без влијанија од надвор, иако тоа во пракса многу ретко се остварува“.⁴⁰⁶

Заштитата на граѓаните и нивните слободи и права, се остварува преку поваќе начини и истата се манифестира преку: користење на правни средства во казнената постапка, за казнена одговорност на службените лица во државната администрација; поднесување на кривични пријави; понатаму, во граѓанска постапка, со употреба на правни средства во граѓанска постапка, кога се работи за одговорност на јавните службеници, за штета сторена на правни и физички лица; следна е, Управно судската заштита на граѓаните, кога постои однос помеѓу нив и органите на администрацијата; исто така, и Уставно судска заштита на

⁴⁰² Visković, N., Teorija države i prava, CDO Birotehnika, Zagreb, 2001, стр. 76.

⁴⁰³ Pusic, E., Nauka o upravi, Zagreb, 1973, стр. 310 - 321.

⁴⁰⁴ Камбовски, Владо, Судско право, Скопје, 2010, стр. 128.

⁴⁰⁵ Исто, стр. 133.

⁴⁰⁶ Исто, види предходни излагања, во поглавјето за независноста на судството.

слободите и правата на човекот и граѓанинот, е еден од начните преку кој се штитат основните слободи и права на граѓаните, итн.⁴⁰⁷

ЗАКЛУЧОК

За да може една држава да се нарече – „правна“ и во неа да „владее правото“ потребно е истата да се почитуваат уставот, законите и другите општи акти со кои пред се се штитат основните слободи и права на граѓаните. Што треба да се направи во таа насока кога е во прашање Република Македонија е прашање за дискусија, иако извештаите од Европската комисија неколку години наназад даваат насоки во кој правец треба да се движат реформите во државата. Република Македонија е „Заробена држава“ беше терминот кој беше употребен во последниот извештај. Оттука, треба да се резимира дека, потребни се реформи во правниот систем, правосудството и јавната администрација. Понатаму правниот систем бара и има потреба од секојдневна афирмација на постојната законска регулатива. Во контекст на ова, потребно е синхронизирано дејствување на органите и организациите, преку употребата и имплементација, како и анализа на законодавството на следниов начин:

- Соодветна насоки на учесниците за севкупните активности на сите органи (органи институции, тела, итн), во системот на превенција и репресија, нивната меѓусебна соработка и комплементарност на нови знаења во борбата против криминалот на сите нивоа;
- Со цел да се спречи злоупотребата на судството, што е, да се гарантира неговата независност, бара конзистентен правен систем, која е формирана врз основа на принципите - владеењето на правото.
- Точно дефинирани и пропишаните стандарди на однесување на судиите, кои се императив за постоењето на правниот систем треба да биде потпрени на две основни детерминанти:
 - Првата се однесува на непристраснот и еднаквост на сите граѓани пред судовите, без дискриминација по која било основа
 - Втората се однесува на еволутивните толкување на законот, која е базирана на уверливост на судската одлука и нејзино конзистентно и ефикасно извршување.

Со цел да се обезбеди на потребите на граѓаните и организациите, јавната администрација треба да се подложат реформи, кои треба да доведат до зглемена транспарентност, одговорност и ефикасност, што е од суштинско значење за функционирањето на државата и за спроведување на реформите неопходни за интеграција во ЕУ, следните детерминанти:

- Соодветно управување на професионална државна служба,
- Добро планирање и координација на сите политики
- Добар управните постапки и
- Подобрување на управувањето со јавните финансии.

И на самиот крај може да се резимира следното: „една демократска правна држава во која функционира принципот на владеење на правото, не треба да се плаши за нејзиното економски и политички напредок, зошто се е условен едно од друго“. Економскиот, политичкиот, културниот напредок на една современа држава има директен импакт врз

⁴⁰⁷ Види повеќе: Гризо, Наум и др., Административно право, Второ и дополнето издание, Скопје, 2011 и Давитковски Борче и др. Јавна администрација, Скопје, 2009.

нејзините граѓани и нивниот личен интегритет. Остварувањето и заштитата на нивните лични и граѓански права, се гарант за напредок и интеграција како на регионален така и на меѓународен план.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аристотел, Политика, Книга III, 1286
2. A., V., Dicey, *Introduction to the Study of the Law of the Constitution* (1885), London
3. Ципелиус, Рајнхолд, Краток учебник од областа на правото, Општа теорија за државата, Политички науки, Скопје, 2011, стр. 235.
4. Давитковски Борче и др. Јавна администрација, Скопје, 2009.С., Климовски, Т., Гризо, Каракамишева, Р., Дескоска, Политички систем, Скопје, 2009,
5. Камбовски, Владо, Судско право, Скопје, 2010, стр. 121.
6. Macmillan 8th ed., 1915
7. Мортимер, Селерс, Џејмс, Р., Максајнер, Владеењето на правото во компаративна перспектива, Спрингер, 2010
8. Montesquieu, *The spirit of Law*, Chicago: William Benton, 1952.
9. Neumann Franc, *Demokratska i autoritarna drzava*, Zagreb, 1974,
10. Наум и др., Административно право, Второ и дополнето издание, Скопје, 2011
11. Платон, За законите, Лондон: Пингвин, 1970
12. Pusic, E., *Nauka o upravi*, Zagreb, 1973
13. Visković, N., *Teorija države i prava*, CDO Birotehnika, Zagreb, 2001
14. Vucina, Vasovic, *Savremene demokratije 1*, JP, „Sluzbeni glasnik“, Beograd, 2006,
15. Vrban Duško, *Država i pravo*, Zagreb, 2003
16. Waldemar, Besson / Gotthard Jasper: *Vodič kroz modernu demokratiju, Sastavni elementi slobodne demokratične/demokratske države*, Bonn, 1990.

ULOGA EVROPSKE UNIJE U TRANSFORMACIJI BEZBEDNOSTI ZAPADNOG BALKANA

THE ROLE OF EUROPEAN UNION IN WESTERN BALKANS SECURITY TRANSFORMATION

Milica Ćurčić⁴⁰⁸

Jelena Dinić⁴⁰⁹

Sadržaj: *Povećan interes za izučavanje regiona i regionalne bezbednosti javlja se iz dva razloga: regionu postaju centralno mesto gde dolazi do intenzivnih procesa sukobljavanja i saradnje i stižu „suštinsku autonomiju“ od interakcija globalnih sila. Regionalni bezbednosni kompleksi predstavljaju regione koji su posmatrani kroz objektiv bezbednosti i u kojima se manifestuju značajni delovi procesa sekuritizacije i desekuritizacije. U okviru njih mogu se izdvojiti bezbednosni potkompleksi koji imaju sopstvene bezbednosne dinamike, ali se ne mogu razumeti bez posmatranja kompleksa čiji su sastavni deo. Zapadni Balkan ima jedinstven bezbednosni identitet definisan specifičnom političkom kulturom i tradicijom i predstavlja potkompleks evropskog regionalnog bezbednosnog kompleksa, pa se njegova bezbednost ne može razumeti bez sagledavanja evropske bezbednosti. Prodor uticaja Evropske Unije putem procesa socijalizacije rezultirao je transformacijom forme Zapadnog Balkana iz konfliktne formacije u bezbednosni režim, sa mogućnošću dalje transformacije ovog prostora u bezbednosnu zajednicu.*

Ključne reči: *regionalna bezbednost, teorija regionalnog bezbednosnog kompleksa, Zapadni Balkan, Evropska Unija, bezbednosni potkompleks*

Abstract: *Increased interest in the study of the region and regional security arises for two reasons: the regions become a central place where intense conflict and cooperation processes are taking place and they have been acquiring "substantial autonomy" from global forces interaction. Regional security complexes are regions seen through the lens of security and represents a places in which significant parts of the securitization and desecuritization process are manifested. Within the regional security complexes we can identify security subcomplexes. Although they have their own security dynamics, its security can't be understood without observing and analyzing the security of complex which they are integral part of. The Western Balkans has a unique security identity which is defined by specific political culture and tradition. It represent a subcomplex of European regional security complex and its security cannot be understood independently without considering European security. The penetration of the impact of the European Union through the process of socialization has resulted in a transformation of the form of the Western Balkans from conflict formation to the security regime, with the possibility of further transformation of this region in the security community.*

Key words: *regional security, regional security complexes theory, Western Balkans, the European Union, security subcomplexes*

⁴⁰⁸ Fakultet bezbednosti, Gospodara Vučića 50, Beograd, Srbija

⁴⁰⁹ Fakultet bezbednosti, Gospodara Vučića 50, Beograd, Srbija

1. UVOD

Završetak Hladnog rata i nestanak bipolarne podele sveta uticao je na redefinisane pojma bezbednosti i nova teorijska promišljanja koja se bave tim problemom. Već tokom prvih godina 21. veka uočavaju se snažne naznake kako bezbednosnim agendama velikih sila više neće dominirati vojna pitanja [1]. Dok je tokom Hladnog rata bezbednost imala prvenstveno državo-centrično i vojno značenje, danas se pojam bezbednosti proširio u horizontalnom smislu na nepolitičke i nevojne sektore, a u vertikalnom sa države na ostale nivoe i aktere. Istovremeno, kraj Hladnog rata značajno je ubrzao proces koji je započeo još nakon perioda dekolonizacije, a to je da je regionalni nivo bezbednosti postajao autonomniji i izraženiji u međunarodnoj politici [2]. Prema Buzenu, nestanak bipolariteta rezultirao je smanjenjem potrebe velikih sila za političkim angažovanjem u drugim regionima, osim u slučajevima kada su njihovi interesi značajno narušeni.

Kako bi razumeli način funkcionisanja sveta, od vitalnog značaja je izučavanje međunarodnog poretka, uključujući formiranje i organizaciju regiona; kulturne, političke, ekonomske i strateške interakcije koje se odvijaju kako unutar, tako i između regiona, ali i odnos ovih interakcija i međunarodne zajednice. Moć je značajna, ali lokalni odgovori na moć mogu biti značajniji u izgradnji regionalnog poretka. Stoga je pitanje kako regioni udružuju i/ili suprotstavljaju svoje moći podjednako značajno kao i pitanje kako se stvara i kontroliše region [3]. Iz tog razloga, regionalni pristup izučavanju bezbednosti može pružiti jasnije i teorijski koherentnije razumevanje bezbednosnih dinamika na određenom području.

Predstavnici Kopenhaške škole razvili su koncept bezbednosnih kompleksa u okviru Teorije regionalnog bezbednosnog kompleksa (TRBK). Osnovna ideja ovog teorijskog pristupa jeste da većina pretnji putuje mnogo lakše preko kraćih distanci nego preko dugačkih, iz čega proističe da je bezbednosna međuzavisnost intenzivnija unutar bezbednosnih kompleksa, nego izvan. Procesi sekuritizacije, samim tim i stepen bezbednosne međuzavisnosti intenzivniji su unutar aktera jednog kompleksa, nego između aktera unutar kompleksa i izvan njega. Iako u bezbednosni kompleks mogu da prodru uticaji velikih sila, oni zadržavaju visok stepen svoje autonomije. Beri Buzen je 1983. godine definisao bezbednosni kompleks kao „grupu država čiji su primarni bezbednosni interesi toliko usko povezani da se njihove nacionalne bezbednosti ne mogu realistično razmatrati odvojeno“ [4]. Međutim, u knjizi koju je objavio sa Viverom, Buzen je prezentovao novu definiciju bezbednosnog kompleksa, odnosno prilagodio je koncept novonastalim okolnostima nakon Hladnog rata. U unapređenoj definiciji napušten je državo-centrični i vojno-politički diskurs fokusiran na nacionalnu bezbednost, pa je otvorena mogućnost za uključivanje različitih aktera i sektora bezbednosti.

Krajem Hladnog rata menja se i bezbednosna situacija na Balkanu. Tokom početka 90-ih godina postojala je mogućnost da Balkan, usled brojnih specifičnosti koje su se odvijale na tom prostoru, postane poseban bezbednosni kompleks. Naime, interakcije unutar ovog prostora bile su značajno intenzivnije nego izvan njega, ali i kvalitativno drugačije nego u ostatku Evrope. Ishod nije bio uslovljen unutrašnjim dinamikama, već su se angažovale strane sile koje su „vratile“ Balkan u Evropu. Kako Buzen primećuje, razlika u moći u kombinaciji sa geografskim faktorom, čini ovo područje pogodnim za uplitanje stranih aktera, što ga definiše kao deo evropskog regionalnog bezbednosnog kompleksa.

Zapadni Balkan definiše se po formuli „bivša SFRJ, minus Slovenija, plus Albanija“. Održivost ovog pojma česta je tema diskusija kako u geografskom smislu, tako i u političkom. Njegova aktuelizacija započinje 1998. godine, sinhronizovanim korišćenjem ovog termina u politici i

medijima. U periodu od 1998. do 2003. godine Zapadni Balkan je termin koji se koristi u zvaničnim dokumentima, pre svega dokumentima Evropske unije. Na samitu Evropske unije u Solunu 2003. godine, usvojena je Solunska agenda za države Zapadnog Balkana, u kojoj su subliminirane sve prethodne odluke i stavovi EU i u kojoj su potvrđene „evropske perspektive“ država regiona, ali i uslovi i koraci ka njoj. Tada je Zapadni Balkan postao prepoznat geografsko-politički region [5]. Nakon perioda relaksacije, odnosno manjeg pominjanja i eksploatacije pojma Zapadni Balkan, od leta 2015. godine i početka migrantske krize, ovaj region dospeva u fokus interesovanja; o njemu se govori u meri u kojoj je to bilo izraženo tokom devedesetih godina, kako od strane donosioca političkih odluka tako i u medijima. Ipak, kontekst je izmenjen: Zapadni Balkan nije sinonim za ratove i sukobe, već se ukazuje na činjenicu da su naponi u upravljanju tokovima kretanja migranata i izbeglica od strane država sa ovog prostora doveli do koordinacije akcija u čitavoj Evropi [6].

2. ZAPADNI BALKAN KAO BEZBEDNOSNI POTKOMPLEKS

Regionalni bezbednosni kompleks produkt je TRBK i njegovo značenje uvek je određeno smislom koji mu je ovaj teorijski pristup odredio. Pored navedenog termina, značajno je razumevanje i drugih pojmova koje je ovaj teorijski pristup uveo, pre svih bezbednosnog potkompleksa. Bezbednosni potkompleks ima istu definiciju kao i kompleks, a specifičnost leži u tome što je potkompleks ugrađen u veći kompleks. Potkompleks predstavlja karakterističan oblik bezbednosne međuzavisnosti koji je, ipak, obuhvaćen širim obrascem oslikanim u kompleksu. Dakle, potkompleks je deo u okviru kompleksa koji ima neke elemente nezavisnosti i autonomije, ali nedovoljno da bi mogao da se posmatra kao kompleks za sebe. Oni ne predstavljaju obaveznu odliku svakog regiona, ali opet nisu ni neuobičajena pojava, naročito u onim bezbednosnim kompleksima koji broje veliki broj država [7]. Nivo bezbednosne međuzavisnosti unutar potkompleksa veći je nego izvan njegovih granica, ali jedan potkompleks ne može biti shvaćen bez kompleksa čiji je deo. Tako, bezbednosna situacija na Zapadnom Balkanu bi bila potpuno drugačija da ne postoji prodor Evropske Unije.

Zapadni Balkan može se odrediti kao potkompleks evropskog regionalnog bezbednosnog kompleksa. U jednom periodu postojala je mogućnost da se čitav Balkan dezintegriše iz evropskog bezbednosnog

Milica Ćurčić is a PhD candidate at Faculty of Security Studies, University of Belgrade.



In 2014 Milica earned her Master Degree at the Faculty of Security Studies, with thesis „Western Balkan as regional security subcomplex“.

Students competitions she has competed: National Moot Court International Humanitarian Law Competition (4th Place, 2011); Regional Moot Court International Humanitarian Law Competition (2011); iPUZZLE contest, in resolving security issues in Second International Security Technology Exhibition and Conference iSEC (3rd Place, 2011).

Courses related with security she has participated: „Regional Civil-Military Relations/ Civil-Military Cooperation Course“ in CIMIC Department J-9 of the General Staff of the Serbian Armed Forces; „Basic training for participation in multinational operations“ in Peacekeeping operations Center of the General Staff of the Serbian Armed Forces; NATO Advanced Training Course: “Countering ISIS Radicalization Activities through the Cyberspace in the Region of South-East Europe”.

Milica was student Intern in: Institute of international politics and economy (2015), Delhaize Serbia Company- Sector of prevention of loss (2014), National Bank of Serbia- Department of Security and Defense (2013).

kompleksa s obzirom da su bezbednosne dinamike (ratovi, etnička čišćenja, nepoštovanje ljudskih prava) bile drugačije u odnosu na Evropu. Danas Zapadni Balkan teži da postane sastavni deo evropske zajednice, a ne periferija, što se prvenstveno ogleda kroz reforme koje države sprovode, a koje su diktirane uslovima iz Evrope. Međutim, brojni bezbednosni izazovi usporavaju ovaj put i evidentno je da se zemlje Zapadnog Balkana suočavaju sa sličnim problemima koji proističu iz široko rasprostranjene korupcije, prisustva organizovanog kriminala, nedostatka nezavisnog/funkcionalnog pravosuđa i duboke politizacije državne uprave [8]. Kao posebni problemi izdvajaju se: pitanje suvereniteta Republike Srbije, mogućnost dezintegracije Bosne i Hercegovine, potencijalni konflikt između albanskog i makedonskog stanovništva u Makedoniji. Takođe, postavlja se pitanje da li će i kako ulazak Hrvatske u EU uticati na dalje rasparčavanje Zapadnog Balkana.

Balkan podrazumeva prostor na kome se prostiru sledeće države: Srbija, Hrvatska, Bosna i Hercegovina, Makedonija, Albanija, Grčka, Bugarska, Rumunija i Turska [9]. Neki autori, poput Buzena, nazive Balkan i Jugoistočna Evropa posmatraju kao sinonime. S obzirom na stepen evropske integracije i unutrašnje dinamike, Balkan se više ne može posmatrati kao celina. Zapadni Balkan obuhvata prostor koji se definiše po formuli „bivša SFRJ, minus Slovenija, plus Albanija“ [10]. Ono što države Zapadnog Balkana kvalifikuje kao aktere jednog potkompleksa jesu bezbednosne dinamike koje proističu iz sličnih problema koje imaju u ekonomskoj, društvenoj i političkoj sferi.

Bezbednosna arhitektura Zapadnog Balkana, njegova bezbednosna dinamika i različite interakcije najbolje se mogu analizirati korišćenjem regionalističke perspektive.

TRBK predstavlja najpogodniji analitički okvir za razumevanje bezbednosnih konstelacija na ovom području. Zapadni Balkan je dobar primer za praćenje promena koje su nastale kada je u međunarodnim odnosima ideološka konfrontacija prestala da bude glavna odrednica u identifikovanju neprijateljstva. Kraj Hladnog rata i povlačenje dva overlay-a koja su bila nad Evropom uticalo je ne samo na to da regioni dobiju autonomiju, već i na aktiviranje konkretnih bezbednosnih interesa.

Zapadni Balkan ima jedinstven bezbednosni identitet definisan specifičnom političkom kulturom i tradicijom. Ovaj identitet određen je istorijskim, religioznim, kulturnim, ekonomskim i političkim činiocima. Opravdanje zašto Zapadni Balkan treba posmatrati kao celinu, odnosno potkompleks Evropskog regionalnog bezbednosnog kompleksa (ERBK), u svetlu TRBK, leži u činjenici da bezbednosne dinamike ovog prostora proističu iz sličnih problema koje imaju u socijalnoj, ekonomskoj, političkoj, vojnoj i ekološkoj sferi. Dakle, slične bezbednosne dinamike ključne su za povezivanje država u potkompleks Zapadni Balkan, čime se izbegava kritika neodrživosti Zapadnog Balkana kao geografskog pojma. Bez razmatranja bezbednosti čitavog Zapadnog Balkana nije moguće pravilno razumeti bezbednost svake pojedinačne države na ovom prostoru. Buzen i Viver su razmatrali čitav Balkan kao

Jelena Dinić

BA -Faculty of Political Sciences- department for international studies, University of Belgrade (2007)

MSc – The Academy of Criminalistic and Police Studies (2011)

PhD candidate –Faculty of Security Studies, University of Belgrade (2014- up to the moment)

Author had published numerous papers in scientific journals and participated in dozens of international and domestic scientific conferences. As experienced pedagogical worker, author thrives to improve knowledge in international security, in accordance with PhD thesis topic.



potkompleks ERBK, što je bilo moguće u datom trenutku. Međutim, danas je potrebno izvršiti svojevrsnu reviziju tog mišljenja, kako zbog stepena integrisanosti država u Evropsku Uniju, tako i zbog bezbednosnih dinamika koje se razlikuju u državama Zapadnog Balkana i preostalim državama Balkana.

3. INTEGRACIJA ZAPADNOG BALKANA U SISTEM BEZBEDNOSTI EVROPSKE UNIJE

Rastuća evropska politička arena, sa mogućnošću pune političke artikulacije, otkriva mnoge odnose koji su bili „zaboravljeni“ tokom Hladnog rata. Tako, evropeizacija Evrope jeste složen proces koji uključuje nove odnose saradnje i sukoba. Jedna od ključnih promena u konkretnim bezbednosnim aranžmanima jeste ubrzani ekonomski razvoj kroz koji participirajući akteri prolaze, kao i transformacija percepcije nacionalnog interesa [11]. Posmatrano sa sistemskog nivoa, u odnosu na evropski bezbednosni region, Zapadni Balkan predstavlja podregion i bezbednosni potkompleks koji ima svoje posebnosti i istaknute bezbednosne odlike, ali ne može celovito da se razume bez sagledavanja bezbednosti u Evropi. Dakle, presudan uticaj na bezbednosnu dinamiku ima Evropska Unija kao nadnacionalna tvorevina. Uticaj koji EU ima na potkompleks Zapadnog Balkana, može se označiti kao oblik prodora, a to opravdava činjenica da EU utiče na regionalnu bezbednost u ovom potkompleksu značajnije i intenzivnije nego u drugim bezbednosnim kompleksima. Promena bezbednosne dinamike u potkompleksu Zapadnog Balkana do koje dolazi pod uticajem EU može se posmatrati kao širenje „Evropske zone mira“, odnosno kao dugoročni proces integracije regiona u širu bezbednosnu zajednicu [12]. Širenje „Evropske zone mira“ u fokus stavlja pitanje kako norme i pravila ponašanja koje diktira EU utiče na balkanske zemlje? Jedan način uticaja jeste njihova primena kroz domaću praksu (ova pojava gde se evropske norme i pravila usvajaju i primenjuju kroz domaće zakonodavstvo poznata je kao „demokratska konsolidacija“). Drugi način uticaja odnosi se na direktno uslovljavanje (eksplicitno i implicitno) od strane EU, a odnosi se na granične sporove, usklađivanje sa EU pozicijama, zajedničko učešće u regionalnim inicijativama itd. [13]. Dakle, ova dva načina uticaja su neraskidivo povezana, a primenjuju se sa ciljem oblikovanja interesa i preferencija balkanskih zemalja.

Zemlje Zapadnog Balkana čvrsto su opredeljene da postanu deo zajednice na čelu sa EU. Samim tim, proces međunarodne socijalizacije država Zapadnog Balkana usmeren je ka njihovoj pripremi za članstvo. Socijalizacija predstavlja proces usmeren ka tome da država usvoji konstitutivna verovanja i prakse koje su institucionalizovane u međunarodnom okruženju [14]. Reč je, dakle, o procesu prenošenja institucija, praksi i normi između međunarodnih aktera. Akteri koji vrše socijalizaciju faktički treba da edukuju lokalne aktere u određenom regionu, promovišući određene međudržavne odnose. Dominantni akter socijalizacije u Evropi jeste Evropska Unija. EU putem socijalizacije teži da poduči države Zapadnog Balkana prihvatljivom ponašanju u međunarodnim odnosima stvaranjem održivih unutardržavnih i međudržavnih odnosa. Samim tim, EU putem uslovljavanja država za dobijanje članstva vrši značajan uticaj na ovom prostoru.

Nakon ratova na prostoru nekadašnje Jugoslavije, EU je uticala na postkonfliktnu izgradnju mira i normalizaciju odnosa između novonastalih država pružanjem pomoći i podrške širokim institucionalnim i političkim reformama. Time je nagovestila mogućnost promene obrazaca prijateljstva i neprijateljstva između država u regionu. Ključni mehanizam kojim je EU uticala na proces menjanja bezbednosne dinamike bila je politika proširenja, ispoljena u Procesu stabilizacije i pridruživanja [15]. EU je putem pružanja raznih vidova pomoći i podrške državama Zapadnog Balkana navela ove države da postepeno usvajaju norme prihvatljivog

ponašanja u evropskoj zajednici. U opštijem smislu, bio je to mehanizam „uslovljavanja“. Na taj način, upotrebom podsticaja kojima se menjaju ponašanje ili politika države, države u regionu usvajaju „norme prihvatljivog međunarodnog ponašanja“. Posmatrano kroz prizmu bezbednosti, posledica prodora uticaja EU u potkompleks Zapadni Balkan u ovom periodu jeste transformacija njegove forme iz konfliktne formacije u bezbednosni režim. Bezbednosni režim označava odnose u kojima se bezbednost država uspostavlja i stabilizuje putem sporazuma; države nisu u sukobu, ali sukobi kao opcija nisu uključeni. Postojanje bezbednosne dileme rezultuje činjenicom da države proaktivno pripremaju strategije ukoliko do sukoba dođe, jer iako postoji saradnja među državama, nivo poverenja nije izražen kao među državama u bezbednosnoj zajednici.

Interes da se socijalizuje Zapadni Balkan proizilazi iz straha da bi potencijalni sukobi na ovom prostoru mogli da se razviju i prenesu u Evropu. Jer, način na koji su interni odnosi unutar i među državama u regionu socijalizovani, direktno se odražava na međunarodni mir i bezbednost. Samim tim, promocija mira i težnja da „Evropska zona mira“ (u čijoj je direktnoj korelaciji stabilnost na Zapadnom Balkanu) pozitivno utiče na uvećanje evropske bezbednosti, nije altruistički poduhvat, već hegemonistički projekat. Stoga, za EU izgradnja domaćih institucija u državama Zapadnog Balkana, ali i uslovljavanje u donošenju spoljnopolitičkih odluka predstavlja korisne mehanizme kojim sprečava prenošenje anarhije u njenu hijerarhizovanu strukturu. Proces socijalizacije balkanskih država podrazumeva primenu dve metode: direktno uslovljavanje ili izvršenje i instruktivno, odnosno upravljanje razlikama. Obe metode za cilj imaju primoravanje država da poštuju spolja nametnuta pravila [16]. Na taj način akteri će biti dovoljno socijalizovani da sukobe rešavaju mirnim putem. Kako je Zapadni Balkan još uvek u bezbednosnom režimu, socijalizacija treba pozitivno da utiče na podizanje kapaciteta državnih institucija i intenziviranje regionalne saradnje, kako bi ovaj potkompleks prešao u elitnu bezbednosnu zajednicu. Moguće je očekivati da će novousvojene norme ponašanja i institucije tokom dužeg vremenskog perioda uticati na to da se i donosioci odluka socijalizuju, odnosno da promene sredstva kojima rešavaju sukobe. To se vremenom može odraziti i na promenu trajnih obrazaca odnosa između država [17].

Prema Kavalskom, uticaj EU podeljen je na dva osnovna perioda: spoljnopolitički pristup Balkanu i proširenje na Balkan. Prvi period nije uokviren nekim posebnim merama za izgradnju i ostvarivanje bezbednosti zajednice, ali on uvodi dinamike i prakse koje postaju baza na kojoj se kasnije nadograđuju aktivnosti iz drugog perioda. Kavalski smatra da prekretnicu između prvog i drugog perioda predstavlja „Kosovska kriza“ odnosno događanja iz 1999. godine. Veoma je značajno uočiti da EU nije imala integrisan pristup za sve države na Balkanu, već jedan za Rumuniju i Bugarsku, a drugi za zemlje Zapadnog Balkana. **Spoljnopolitički pristup** Balkanu karakteriše pasivni pristup EU gde ona pruža humanitarnu pomoć i zahteva miroljubive odnose među državama, bez primene socijalizacije. U ovom periodu EU uglavnom podstiče razvoj regionalne saradnje, ali bez opipljivih izgleda za članstvo. Period spoljnopolitičkog pristupa vezuje se za vreme od raspada bipolarnog poredka do 1999. godine i njega oslikava situacija na Balkanu gde postoje slabe države, bivše propale države (failed states) i protektorati. EU je preduzela različite tranzicione aktivnosti, pa su Rumunija i Bugarska priznate kao potencijalni kandidati i mogle su da apliciraju za pridruživanje i pretpristupnu pomoć. Države Zapadnog Balkana generalno su bile isključene iz takvih programa i mogle su da računaju samo na humanitarnu pomoć kao odgovor na krizne situacije. Tokom perioda **proširenja na Balkan**, EU usvaja proaktivan pristup pružajući mogućnost članstva u skladu sa određenim kriterijumima, što znači da započinje primena procesa socijalizacije. U ovom periodu EU promovise podudarnost sa svojim standardima kroz aktivnosti udruživanja/pristupanja, što je imalo povratno dejstvo na političku aktivnost

balkanskih zemalja [18]. Ovakav zaokret u delovanju EU prema Zapadnom Balkanu sugerise da, ne samo da se Zapadni Balkan ponovo posmatra kao sastavni deo Evrope (i time potpada pod njenu zonu odgovornosti), već i da EU može da ponudi mehanime za stabilizaciju ovog područja.

Dakle, nakon krize na području Kosova i Metohije 1999. godine, međunarodni akteri odlučili su da promene pristup spoljašnjem angažmanu, pokretanjem mehanizama saradnje sa državama u regionu. Mehanizmi saradnje mogu da se okarakterišu kao spoljašnji pristup izgradnji institucija država regiona u okviru Procesu stabilizacije i pridruživanja. Na taj način spoljašnji pritisak pretočen je u oblike saradnje između EU i država regiona, gde države sprovode institucionalne i privredne reforme koje su preduslov za učlanjenje u EU. Politika EU i njen prodor u oblasti koje utiču na pitanja bezbednosti regiona oličeni su od 2000. godine na ovamo u „koproizvodnji suvereniteta“, u kojoj su odnosi između dve strane pomereni od uslovljavanja i spoljnopolitičkih pritisaka prema izgradnji države [19]. Upravo tokom 2000. i 2001. godine došlo je do promena vlasti u Srbiji, Hrvatskoj i Bosni i Hercegovini, što je otvorilo put postepenoj normalizaciji u bilateralnim odnosima država regiona. Pred ove zemlje stavljen je zadatak da u većoj meri ili u potpunosti preuzmu odgovornost za funkcionisanje multilateralnih vidova saradnje, a koji su pokrenuti pod okriljem evropske zajednice.

Kada se analizira politika proširenja Evropske Unije može se uočiti da, pored izgrađenih institucija, države koje pretenduju za članstvo moraju da ulažu kontinuirane napore na razvoju društvene kohezije, jačanju civilnog društva i demokratizaciji. Iako EU ima sveobuhvatan pristup jačanju državnih kapaciteta, jasno je da je uticaj EU ograničen u pogledu podizanja sociopolitičke kohezije unutar zajednica u regionu, jer to prvenstveno zavisi od domaćih napora. Prodor uticaja Evropske Unije u potkompleks Zapadni Balkan putem procesa socijalizacije uspeo suštinski da doprinese stabilizaciji političkih i bezbednosnih prilika u regionu. Zahvaljujući njenom delovanju, Zapadni Balkan nije više u konfliktnoj formaciji, već teži da iz bezbednosnog režima pređe u bezbednosnu zajednicu. Ipak, prodor uticaja Evropske Unije kritikovan je zbog neadekvatnog i često prekomernog tehničkog i administrativnog pristupa, pa nije ostavljen dovoljan prostor za punu participaciju lokalnih aktera, kao i za pravilno postavljanje društvenih interesa. Zato još uvek postoji određen stepen nepoverenja u institucije izgrađene na ovaj način.

4. ZAKLJUČNA RAZMATRANJA

TRBK predstavlja dobar teorijski pristup za analiziranje bezbednosti Zapadnog Balkana. Zapadni Balkan je potkompleks evropskog regionalnog bezbednosnog kompleksa i njegova bezbednost ne može se razumeti bez sagledavanja evropske bezbednosti. Tokom konflikata krajem XX veka postojala je opasnost da se ovaj prostor odvoji i postane zaseban bezbednosni kompleks, obzirom da su bezbednosne dinamike kvalitativno bile drugačije nego u ostatku Evrope. Raspadom Jugoslavije nastale su slabe države koje, ne samo da nisu mogle da obezbede sva prava svojim građanima, već nisu mogle ni da suzbiju eskalaciju nasilja. Zahvaljujući prodoru uticaja EU došlo je do transformacije bezbednosti na prostoru Zapadnog Balkana i ovaj prostor je konsolidovan. EU je uticala da potkompleks iz konfliktno formacije pređe u bezbednosni režim, sa mogućnošću dalje transformacije. Kada se uporede bezbednosne dinamike za vreme ratova na prostoru bivše Jugoslavije (1991-1999) i u postkonfliktnom periodu, uočava se da je nastupila dramatična promena u bezbednosnim dinamikama, koja rezultuje mirom, saradnjom, integracijama, ali i sve većom međuzavisnošću država potkompleksa Zapadni Balkan. Samim tim, Zapadni Balkan nije postao poseban bezbednosni kompleks, već je ostao u okviru evropskog bezbednosnog kompleksa.

Ulaskom Rumunije i Bugarske u Evropsku Uniju izvršena je potpuna socijalizacija ovog prostora od strane EU. Kao rezultat tog procesa od potkompleksa Balkan ostao samo Zapadni Balkan. Ulazak Hrvatske u EU trebalo je da označi kako je EU uspešno socijalizovala još jednu državu, međutim to nije značajnije uticalo na promenu bezbednosnih dinamika u okviru ovog potkompleksa. Možda će Hrvatska u nekom skorijem periodu uspeti da promeni svoje bezbednosne dinamike, što će rezultovati novim prekrojavanjem granica ovog potkompleksa. Verovatno bi ulazak svih država u EU značilo da je Evropa socijalizovala čitav region, ali kako su vrata EU zatvorena na neki duži period i Zapadni Balkan će ostati potkompleks. S druge strane, obzirom da se potkompleks Zapadni Balkan nalazi u bezbednosnom režimu sa tendencijom prelaska u bezbednosnu zajednicu, novi sukobi na ovom prostoru nisu verovatni. Saradnja i povećanje poverenja među državama trebalo bi da budu garancije mira u nekom dužem periodu. To znači da nije verovatno ponavljanje scenarija s kraja XX veka kada je pretela opasnost da sukobima pogođen Balkan postane odvojeni bezbednosni kompleks.

Postavlja se pitanje koja je perspektiva potkompleksa Zapadni Balkan? Evropska Unija nastavlja da utiče na ovaj prostor, prvenstveno putem socijalizacije. Međutim, ona je zaustavila prijem novih članova, čime je jasno pokazala da se Zapadni Balkan još neko vreme neće transformisati u bezbednosnu zajednicu sačinjenu od država članica EU, odnosno priključiti evropskoj bezbednosnoj zajednici. S druge strane, njegovo odvajanje od evropskog regionalnog bezbednosnog kompleksa u nekoj skorijoj budućnosti nije verovatno. Države sa ovog prostora pretenduju da ostanu na „evropskom putu“, odnosno manje su ili više konsolidovale političke, ekonomske i pravne promene, pa su sad promene postale nepovratan proces. Isto tako, nikako ne treba zanemariti činjenicu da je socijalizacija potkompleksa Zapadni Balkan i njegoa transformacija u bezbednosnu zajednicu stvar prestiža za Evropu, a ne samo njen projekat.

LITERATURA:

- [1] Buzan, B. (1991) *New Paterns of Global Security in Twenty-First Century*, International Affairs, 67(3), pp. 433.
- [2] Buzan, B., Waever, O. (2003) *Regions and Powers: the structure of International Security*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 3.
- [3] Acharya, A. (2007) *The Emerging Regional Architecture of World Politics*, World Politics, 59(4), pp. 630.
- [4] Buzan, B. (1983) *People, States and Fear: The National Security Problem in International Relations*, Wheatsheaf books, Brighton, pp. 106.
- [5] Svilar, P. (2010) „Zapadni Balkan“- politički kontekst i medijska upotreba, Sociološki pregled, pp. 510.
- [6] Lange, S. (2016) *The Western Balkans: back in the EU spotlight*, European Union Institute for Security Studies (EUISS): Brief No9, pp.1.
- [7] Buzan, B., Waever, O. (2003) *Regions and Powers: the structure of International Security*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 51.
- [8] Lange, S. (2016) *The Western Balkans: back in the EU spotlight*, European Union Institute for Security Studies (EUISS): Brief No9, pp.3.
- [9] Hatzopoulos, P. (2008) *The Balkans Beyond nationalism and identity*, I.B. Taurus, New York, pp. 6.
- [10] Milardović, A. (2000) *Zapadni Balkan: pojam, ideje i dokumenti o rekonstrukciji Balkana u procesu globalizacije*, Pan liber, Osijek-Zagreb-Split, pp.5.
- [11] Hettne, B. (1991) *Security and Peace in Post-Cold War Europe*, Journal of Peace Research, 28(3), pp. 286.

- [12] Kovačević, M. (2011) *Uticaj izgradnje države na bezbednosu dinamiku u okviru Teorije regionalnog bezbednosnog kompleksa*, Bezbednost Zapadnog Balkana, 21, pp. 57.
- [13] Kavalski, E. (2007) *Extending the European Security Community: Constructing Peace in the Balkans*, Taurus Academic Studies, London, pp.64.
- [14] Kavalski, E. (2007) *Extending the European Security Community: Constructing Peace in the Balkans*, Taurus Academic Studies, London, pp.65.
- [15] Kovačević, M. (2011) *Uticaj izgradnje države na bezbednosu dinamiku u okviru Teorije regionalnog bezbednosnog kompleksa*, Bezbednost Zapadnog Balkana, 21, pp. 57-58.
- [16] Kavalski, E. (2007) *Extending the European Security Community: Constructing Peace in the Balkans*, Taurus Academic Studies, London, pp.65.
- [17] Kovačević, M. (2011) *Uticaj izgradnje države na bezbednosu dinamiku u okviru Teorije regionalnog bezbednosnog kompleksa*, Bezbednost Zapadnog Balkana, 21, pp. 58.
- [18] Kavalski, E. (2007) *Extending the European Security Community: Constructing Peace in the Balkans*, Taurus Academic Studies, London, pp.121-122.
- [19] Kovačević, M. (2011) *Uticaj izgradnje države na bezbednosu dinamiku u okviru Teorije regionalnog bezbednosnog kompleksa*, Bezbednost Zapadnog Balkana, 21, pp. 59.

FINANCIRANJE TERORIZMA I NJEGOV UTJECAJ NA TURIZAM

Margareta Kraljić
Elvis Mujačević⁴¹⁰

Sažetak: *Osjetljivost turizma na različite sigurnosne ugroze poput terorizma, rezultiraju smanjenjem turističkog prometa u destinacijama izravno pogođenim terorističkim napadima. Utjecaj terorizma na turističku industriju demonstriraju događaji u New Yorku, Parizu, Madridu, Londonu, Istanbulu i dr., zbog kojih navedene destinacije gube milijarde eura prihoda od turizma. Bez financijskih sredstava teroristi ne mogu funkcionirati kao organizacija niti mogu provoditi napade. U radu se istražuju utjecaji koji na turizam ima financiranje terorizma.*

Ključne riječi: *terorizam, financiranje terorističkih aktivnosti, turizam, sigurnost*

UVOD

Turizam je veoma osjetljiv na bilo kakvu sigurnosnu prijetnju. Na odluku turista pri odabiru destinacije u velikoj mjeri ima imidž u pogledu rizika i sigurnosti. Destinacije koje u svijesti turista stvaraju sliku rizika od terorizma, imati će manje izgleda ući u izbor njihova itinerera. Terorističke prijetnje i napadi imaju negativne ekonomske učinke u destinacijama koje su izložene ili kojima prijeti opasnost od terorističkih napada. To su na drastičan način demonstrirali događaji u New Yorku, Londonu, Parizu, Madridu, Istanbulu i dr. Meta terorističkih napada su i turisti, hoteli, turistička naselja i dr. (primjer Sousse u Tunisu), bilo iz taktičkih razloga ili ostvarenja kratkoročnih ciljeva, kao što je destabiliziranje regije, prikupljanje financijskih sredstava za financiranje turizma (primjerice, otmice turista) i dr. Financiranje terorizma je ozbiljna prijetnja sigurnosti u turizmu, a borba protiv te pojave je kompleksna te zahtijeva nacionalnu i međunarodnu suradnju, kako bi se podigla svijest, otkrili i spriječili postupci vezani uz pranje novca i financiranje terorizma. Razumijevanje doprinosa turizma gospodarstvu turističke destinacije i učinaka financiranja terorizma na turističke aktivnosti omogućuje dublje sagledavanje ove problematike.

1. FINANCIRANJE TERORIZMA

1.1. Definiranje financiranja terorizma

Teroristima su potrebna financijska sredstva za provođenje terorističkih aktivnosti i financiranje terorizma. Ciljevi terorističkih aktivnosti vezani su uz zastrašivanje stanovništva i/ili ugrožavanje života jedne ili više osoba, uzrokovanje znatnih materijalnih šteta koja bi mogla ozbiljno ugroziti jednu ili više osoba, ili ozbiljno ometanje ili ugrožavanje osnovnih usluga, objekata ili sustava [2].

U implementaciji zakonodavnih odredbi protiv financiranja terorizma države širom svijeta u svoje zakonodavstvo ugrađuju pojam financiranja terorizma što dovodi do većeg broja definicija, a broj definicija dodatno se povećava različitim teorijskim razmatranjem. Financiranja terorizma podrazumijeva pružanje financijske potpore u bilo kojem obliku

⁴¹⁰ Fakultet za menadžment u turizmu i ugostiteljstvu, Opatija, Hrvatska

pojedincima ili terorističkim organizacijama radi počinjenja terorističkog kaznenog djela [8]. Definira se i kao pružanje bilo kojeg oblika financijske potpore teroristima ili onima koji potiču, planiraju ili su uključeni u terorističke aktivnosti (An Advisory Guideline on Preventing the Misuse of Charities for Terrorist Financing, 2007). Za potrebe Zakona o sprječavanju novca i financiranja terorizma (Narodne novine, br. 87/08) u Republici Hrvatskoj financiranje terorizma se definira kao osiguravanje ili prikupljanje sredstava, odnosno pokušaj osiguravanja ili prikupljanja sredstava, zakonitih ili nezakonitih, na bilo koji način, izravno ili neizravno, s namjerom da se upotrijebe ili sa znanjem da će biti upotrijebljena, u cijelosti ili dijelom, za počinjenje terorističkog kaznenog djela, od strane terorista ili terorističke organizacije.

Međunarodna Konvencija o sprječavanju financiranja terorizma iz 1999. godine, čija je potpisnica i Republika Hrvatska, poziva sve države na poduzimanje koraka koji bi uz odgovarajuće domaće mjere, spriječili i djelovali protiv financiranja terorista i terorističkih organizacija. Pri tome se navodi mogućnost izravnog i neizravnog financiranja, putem organizacija koje također zastupaju ili navodno zastupaju dobrotvorne, društvene ili kulturne ciljeve, ili koje su uključene u nezakonite aktivnosti poput nedozvoljene trgovine oružjem, trgovanja drogom i iznuda, uključujući i iskorištavanje osoba u svrhu financiranja terorističkih aktivnosti [11].

Sve definicije, međutim, ističu kako se financiranjem terorizma osiguravaju sredstva potrebna za terorističku aktivnost.

1.2. Posebnosti financiranja terorizma

Uz fenomen financiranja terorizma usko je povezan fenomen pranja novca. No, ova dva fenomena se međusobno značajno razlikuju u konceptualnom smislu. Pranje novca u svojoj biti ima stjecanje profita, dok financiranje terorizma pokreću ideološki, religijski, fanatični, politički i slični razlozi [7]. Osim toga, kod procesa pranja novca nelegalno stečena financijska sredstva potrebno je prikazati kao legalna, dok se terorizam osim iz nelegalnih financira i legalnim sredstvima, pri čemu se legalna financijska sredstva usmjeravaju ka financiranju terorističkih aktivnosti, u nelegalne, kriminalne kanale. Terorizam se, dakle, financira iz dva izvora [2]: prvi izvor su financijske potpore država, organizacija ili pojedinaca i aktivnosti koje stvaraju prihode (zajmovi, članarine, donacije, prodaja publikacija i dr.), a drugi izvor su aktivnosti koje stvaraju prihode, a koje mogu uključivati trgovinu drogom, krijumčarenje ljudi, krađe, pljačke i prijevare za generiranje novca. Terorističke aktivnosti koje uključuju otmice i iznude, uz pružanje financijske potpore terorističkoj organizaciju imaju i cilj zastrašivanja stanovništva ili određene skupine ljudi kojima su usmjerene. Financijska sredstva dobivena nelegalnim putem, a koja se koriste za financiranje terorizma obično se moraju provesti kroz legalne financijske kanale, što ukazuje na povezanost pranja novca i financiranja terorizma. Metode koje se koriste pri transakcijama financijskih sredstava namijenjenih financiranju terorizma, također su slične onima koje se upotrebljavaju pri pranju novca. Zbog toga se često ova dva fenomena zajedno teorijski razmatraju i zakonski uređuju, a učinkovitost sustava sprečavanja pranja novca ujedno je ključna za nadzor financijskih aktivnosti terorističkih skupina.

2. UČINCI FINANCIRANJA TERORIZMA NA TURIZAM

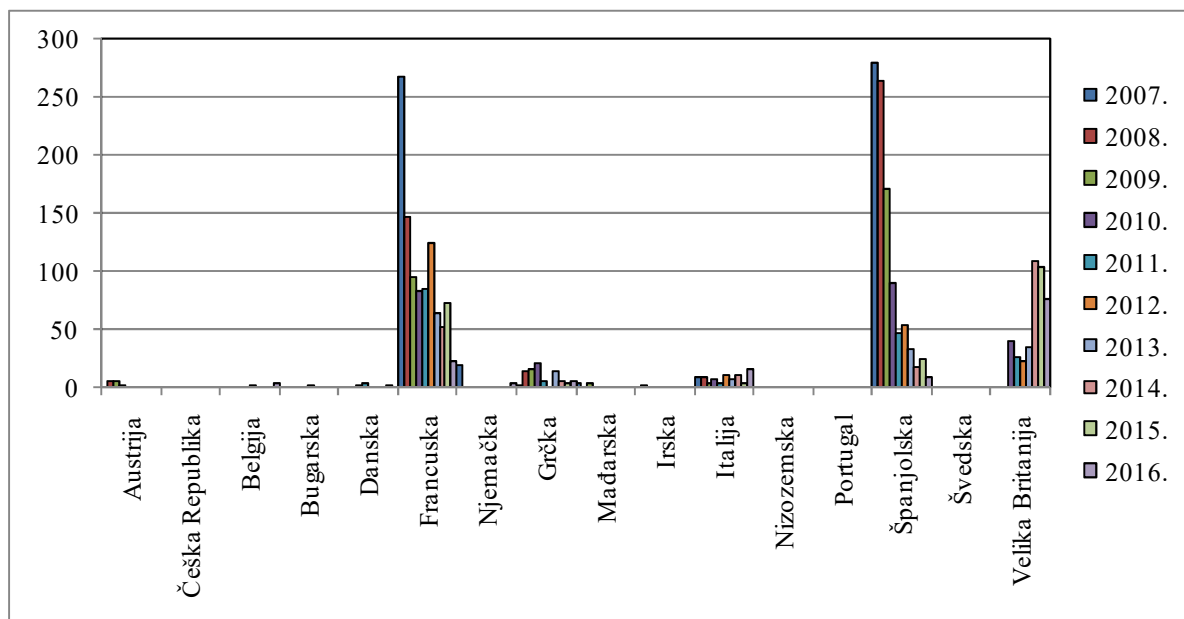
Turizam potiče ekonomske aktivnosti pridonoseći izravno ekonomskim, te neizravnim i induciranim učincima. Izravni ekonomski doprinos turizma odraz je turističke potrošnje, a neizravni doprinos uključuje postojeće i buduće investicije u turističku industriju, državnu potrošnju za potporu turizmu, turistički marketing i potrošnju, usluge sigurnosti i dr., domaću potrošnju sektora koji su izravno ili neizravno povezani s turizmom i dr. Izazvani doprinos čini potrošnja onih koji su izravno ili neizravno zaposleni u turističkoj industriji. No, ovi učinci biti će znatno smanjeni pod utjecajem terorističkih aktivnosti. To jasno pokazuju događaji izazvani terorističkim napadima širom svijeta. Teroristički napadi koji su uslijedili nakon rujna 2001. godine u New Yorku pokazali su osjetljivost turizma na sigurnosne ugroze i slabosti sigurnosnog sustava. Turisti izbjegavaju destinacije koje percipiraju kao one koje su izložene i kojima prijeti opasnost od terorističkih napada. Štete koje pretrpe destinacije pogođene terorističkim napadima, međutim, ne utječu na globalna turistička kretanja. Istraživanja pokazuju da će ih turisti zamijeniti drugim destinacijama.

2.1. Pregled terorističkih napada u turističkim destinacijama

Države širom svijeta suočene su s nizom terorističkih prijetnji i napada različitih terorističkih skupina i pojedinaca. Pri tome su često meta terorističkih napada gradovi i turistička odredišta. U odnosu između turizma i terorizma moguće je determinirati tri moguća scenarija. Prvi scenarij odnosi se na terorizam koji je usmjeren na civilne ciljeve, a ponekad i na viktimizaciju turista. Prema drugom scenariju terorizam je fokusiran na ekonomske ciljeve, a koji se odnose i na turizam. Treći scenarij podrazumijeva direktnu usmjerenost terorizma na turizam i/ili turiste, jer su to relativno 'lake' mete s vrlo velikom medijskom popraćenosti, što je upravo i cilj terorista. Građani zapadnih zemalja su posebno privlačni za otmice, zbog visoke cijene koja se u otmicama može postići. Otkupnine su značajan izvor prihoda za neke terorističke skupine, a medijska pozornost koju privlače taoci zapadnih zemalja može se iskoristiti za propagandu i politički pritisak. Procjenjuje se da militantne skupine ne ciljaju na određene nacionalnosti već svoje žrtve biraju oportunistički [3]. U samoubilačkom terorizmu pojedinci su spremni žrtvovati vlastiti život za uništenje ili pokušaj uništenja cilja terorističkog napada, a u svrhu ostvarenja vlastitih ciljeva. Osim terorističkih napada koji rezultiraju ubojstvima, cilj terorističkih aktivnosti mogu biti i otmice turista, čime se produžuje razdoblje pozornosti usmjerene na teroristički akt u javnosti. Otmice su često popraćene smrtnim posljedicama i za počinitelje i za žrtve. Cilj terorističkih napada može biti i računalna tehnologija, a posljedice su višestruke. Tzv. cyber teroristi mogu s bilo kojeg kraja svijeta ugroziti podatke poslovnih subjekata u turizmu, onemogućiti komunikaciju između turista i pružatelja turističke usluge, uništiti evidenciju poslovnih i financijskih transakcija i dr. Rezultat takvih aktivnosti su krađa podataka i/ili potpuno onesposobljavanje računalne mreže.

Europska unija, najposjećenija regija svijeta, s udjelom od 40% na tržištu međunarodnih turističkih dolazaka, suočena je s nizom terorističkih prijetnji i napada, od umreženih terorističkih skupina do usamljenih aktera. Prema podacima Europolu, u razdoblju od 2007. do 2016. godine šesnaest država članica Europske unije prijavilo je 2.662 neuspjelih, onemogućenih ili izvršenih terorističkih napada. Pri tome je broj neuspjelih, onemogućenih ili izvršenih terorističkih napada na godišnjoj razini znatno smanjen, s 581 na 142, odnosno za 75,6%. Najveći broj zabilježen je u Francuskoj (1.104 ili 38%), Španjolskoj (990 ili 37,2%) i Velikoj Britaniji (413 ili 15,5%), s tendencijom smanjenja u razdoblju od 2007. do 2016. godine (grafikon 1).

Grafikon 4. Broj neuspjelih, onemogućenih ili izvršenih terorističkih napada u Europskoj uniji, 2007.-2016.



Izvor: Europol, European Union Terrorism Situation and Trend Report 2010–2016, <http://www.europol.com> (11.05.2017.)

Broj izvršenih terorističkih napada znatno je manji u odnosu na pokušaje. Tako je, primjerice u 2016. godini od ukupnog broja napada (142) izvršeno manje od polovice (47). Međutim, broj žrtava u terorističkim napadima dramatično raste. U razdoblju od 2009. do 2013. godine u terorističkim napadima sa smrtnim posljedicama bilo je 38 žrtava, a samo u 2016. godini poginule su 142 osobe, a 379 ih je bilo ozlijeđeno.

Europski gradovi, koji godišnje ostvaruju više milijuna turističkih dolazaka u posljednjem su desetljeću postali česta meta terorističkih napada (tablica 1).

Tablica 1. Pregled broja turističkih posjeta i terorističkih napada u velikim europskim gradovima

Cilj terorističkog napada	Broj međunarodnih turističkih posjeta	Značajke terorističkog napada
Madrid	3,24 mil. u 2004.; 5,7 mil. u 2016.	1. ožujka 2004. – 192 poginula i 2.50 ranjenih; eksplozija 10 bombi na četiri gradska, putnička vlaka.
London	13,9 mil. u 2005.; 19,1 mil. u 2016.	7. srpnja 2005. – 56 poginulih i 700 ozlijeđenih; samoubilački teroristički napadi u londonskom metrou.
Pariz	17,66 mil. u 2015.; 18,03 mil. u 2016.	13. i 14. studenog 2015. – 129 poginulih i 300 ranjenih; napadi na šest lokacija u Parizu.
Brisel		22. ožujka 2016. – eksplozije u Zračnoj luci Bruxelles i u podzemnoj željeznici; 38 poginulih i 330 ranjenih osoba.
Berlin	9,5 mil. u 2016.	19. prosinca 2016. – 12 poginulih i 56 ranjenih; počinitelj je Islamska država, zabijanje teretnog vozila (kamiona) u civile.
Nica	5 mil. u 2016.	14. srpnja 2016. – 84 poginulih i 65 ranjenih; počinitelj je Islamska država, zabijanje teretnog vozila (kamiona) u civile.

Izvor: Izrada autora prema podacima: The Statistics Portal, Statista, <http://www.statista.com> (11.05.2017.)

Napadi u velikim europskim gradovima pokazuju štetu koju su teroristi sposobni i spremni

nanijeti građanima Europske unije. Većinu terorističkih napada počinili su džihadisti, a odgovornost je preuzela Islamska država.

Istambul, koji ostvaruje više od 11,9 milijuna međunarodnih turističkih dolazaka (2016. godine) te je peti grad u svijetu po broju međunarodnih turističkih dolazaka, u 2016. godini je bio izložen nizom terorističkih napada: u siječnju je u terorističkom napadu poginulo deset osoba (većinom njemački državljani), a 15 ih je bilo ranjeno, u ožujku je poginulo pet osoba, a 36 ih je bilo ranjeno, u lipnju u dva teroristička napada poginulo je 59 osoba i 275 ih je ranjeno, a u prosincu je u dvije eksplozije poginulo 38 osoba, a 166 ih je bilo ranjeno. Ti napadi su rezultirali i padom broja međunarodnih turističkih dolazaka u odnosu na 2015. godinu za 5,3%. Turska je prva meta većine terorističkih skupina.

Osim top destinacija, meta terorističkih napada su i hoteli i turistička naselja širom svijeta. Indonezija je često na meti terorista. Na otočju Baliu u listopadu 2002. godini u bombaškom napadu stradalo je 202 ljudi, od kojih su 88 bili Australijanci, a u samoubilačkom napadu u listopadu 2005. godine smrtno su stradale 23 osobe. U glavnom gradu Indonezije, Džakarti, u terorističkom napadu na hotel Marriot u kolovozu 2003. godine stradalo je dvanaest osoba, a u srpnju 2009. godine u napadima na hotel Marriot i Ritz Carlton smrtno je stradalo sedam osoba, a deset ih je bilo ranjeno.

U 2015. godini u Tunisu su izvršena dva teroristička napada, u kojima su mete bili turisti. Jedan od napada dogodio se u turističkom naselju Sousse, pri čemu je poginulo 37 osoba, a u napadu na muzej Bardo poginuo je 21 turist. Treći, planirani, teroristički napad čiji je cilj bio napad na hotele i snage sigurnosti, spriječen je.

U 2016. godini u terorističkom napadu u egipatskom ljetovalištu Hurgadi, jednom od najposjećenijih egipatskih ljetovališta, stradalo je troje stranih turista (dva Austrijanca i jedan Šveđanin). Teroristički napad na ljetovališta Grand Bassamu u Obali Bjelokosti, koji je počinila Al Kaida u 2016. godini rezultirao je smrtnim stradavanjem 16 ljudi.

Prema podacima Europol, teroristički napadi u 2016. godini izvršeni u Europi financirani su oportunističkim miksom legalnih i nelegalnih izvora. Procjenjuje se da se oko 40% terorističkih napada u Europi barem djelomično financira kriminalnim aktivnosti, osobito trgovinom drogom, krađom, pljačkom, prodajom krivotvorene robe, prijevarama s kreditima i provalama. Korištenje sredstava prikupljenih kriminalitetom smatra se ideološki ispravnim i legitimnim načinom financiranja 'džihada' u 'ratnim područjima'. U 2016. godini teroristi su koristili različite metode financiranja, kako legalne tako i ilegalne. Veliki broj džihadista mlađe dobi, od kojih je većina računalno pismena, svojim aktivnostima su povećali uporabu suvremenih tehnoloških financijskih usluga. Te financijske usluge i aplikacije, uključujući financijski transfer malih iznosa, tekuće su, šifrirane i djelomično anonimne, što je poželjan kanal za teroriste koji traže bez ograničenja, pouzdane i zaštićene financijske mehanizme, optimizirane i lako dostupne za realne male vrijednosne transfere. U 2016. godini uočenu su manji iznosi financijskih sredstava koji su se redovito preseljavali kroz financijski sustav. Te male vrijednosti denominacije koje šalju pristaše i članovi obitelji kao podršku stranim teroristima za njihove organizacijske troškove.

2.2. Učinci terorističkih napada na turizam

Teroristički napadi na New York, Madrid, London, Pariz i druge gradove koji privlače veliki broj turista rezultirali su ljudskim žrtvama, velikom materijalnom štetom i gubitkom prihoda

od turizma. Procjenjuje se da je teroristički napad na Svjetski trgovački centar u New Yorku 11. rujna 2001. godine imao veći utjecaj na gubitak prihoda od turizma nego recesija koja je započela ranije te godine. New York je, u danima nakon terorističkih napada, izgubio 323,7 mil. USD prihoda od turizma zbog ograničenja letova, a zbog straha od drugog napada mnogi su turisti odustali od putovanja. Hoteli koji tijekom jeseni uobičajeno imaju popunjenost 90%, bili su tek na pola puni. Procjenjuje se da su restorani dnevno gubili 6–10 mil. USD [6]. Broj posjetitelja u 2001. godini iznosio je 35,2 mil. te je u odnosu na 2000. godinu smanjen za 2,8%. U 2002. godini ostvaren je rast broja posjetitelja u odnosu na 2001. godinu za 0,3%, a već u 2003. godini broj posjetitelja dosegne razinu veću od one iz 2000. godine. U 2015. godini New Yorka je posjetilo 55,9 mil. turista, što je povećanje u odnosu na 2001. godinu za 58,8%.

Štete na turizam Londona nakon terorističkog napada 2005. godine procjenjuju se na oko 300 mil. funti. Strah od ugroženosti vlastitog života terorističkim napadom zasigurno mijenja obrasce ponašanja turista. Londonske atrakcije bile su manje posjećene u 2015. godini u odnosu na 2014. godinu. Primjerice, Nacionalna galerija je imala 4,2 milijuna posjetitelja manje u 2015. godini u odnosu na 2004. godinu (–15,2%), a Tate Modern i London Eye imale su 12% manje turista. U prva dva tromjesečja 2005. godine ostvareno je veliko povećanje posjeta turista iz prekomorskih zemlja u Veliku Britaniju, 13% u prvom i 12% u drugom tromjesečju. U trećem i četvrtom tromjesečju dolazi do pada stope rasta, te ona iznosi 4,2% u trećem i 4,3% u četvrtom tromjesečju, što se pripisuje događajima u srpnju 2005. godine [5]. Usporen trend rasta broja turističkih dolazaka u Londonu u 2005. godini (3,8%) u odnosu na 2004. godinu (14,4%), već u 2006. godini zamijenjen je turističkim oporavkom, te je ostvareno 15,6 mil. međunarodnih turističkih dolazaka, što je rast od 12,2% u odnosu na 2005. godinu, a takav trend nastavljen je i u sljedećim godinama, te u 2016. godini London ostvaruje 19,1 mil. međunarodnih turističkih dolazaka.

Troškovi terorističkog napada u Parizu francuskom proračunu u 2015. godini procjenjuju se na oko dvije milijarde eura, uglavnom zbog slabog turizma i potrošnje. Iako su ti troškovi tek 0,1% BDP–a Francuske, oni su značajni jer je francusko gospodarstvo u trećem tromjesečju 2015. godine imalo rast od tek 0,3%, nakon što nije uopće imalo rast.

Evidentno je da teroristički napadi imaju velike negativne učinke kako na turizam, tako i na cjelokupno gospodarstvo. No, interesantna je pojava da turistima u pojedinim slučajevima sigurnosni rizici ne predstavljaju ograničenje. Primjerice, unatoč percepciji Izraela u svijesti turista kao opasne destinacije, turizam je jedan od najvažnijih izvora prihoda s trendom rasta. U 2016. godini ostvareno je 2,62 mil. turističkih dolazaka i rast u odnosu na 2015. godinu za 58,7% [1].

Dok destinacije pogođene terorističkim napadima trpe štete, na globalnoj razini teroristički napadi nemaju značajniji utjecaj na rast broja međunarodnih turističkih dolazaka. U 2016. godini ostvareno je 1.235 mil. međunarodnih turističkih dolazaka i porast od 3,9% u odnosu na 2015. godinu [10]. Od 2000. godine (674 mil.) broj međunarodnih turističkih dolazaka je gotovo udvostručen.

Iako je turizam veoma osjetljiv na terorizam, kao i na druge sigurnosne ugroze, primjeri gradova koji su bili izloženi terorističkim napadima pokazuju da se turistička industrija relativno brzo može vratiti na razmjere koje je imala prije terorističkih napada.

ZAKLJUČAK

Pregledom terorističkih napada na važne turističke destinacije u svijetu jasno se uočavaju štete koje su terorističke skupine i pojedinci spremni i sposobni učiniti građanima drugih država kako bi ostvarili svoje ciljeve. Njihov cilj je prvenstveno zastrašivanje stanovništva i utjecanje na politike. Turisti mogu biti slučajne žrtve u terorističkim napadima, ali mogu biti i ciljevi, jer su 'laka' meta s vrlo velikom medijskom popraćenošću. Teroristički napadi, primjerice, u New Yorku, Parizu, Londonu, Madridu i dr. uglavnom su bili usmjereni na civilne ciljeve, a turisti su, pri tome, slučajne žrtve. S druge strane napadi na turističke destinacije imaju za cilj pogibiju turista i promociju uzroka napada pojedinih terorističkih ciljeva putem medija.

Analizom terorističkih napada u velikim gradovima i troškova koji nastaju takvim napadima za turizam i gospodarstvom uočavaju se njihovi kratkoročni utjecaji, a destinacije se veoma brzo vraćaju na turističke razmjere prisutne prije terorističkih napada.

U borbi protiv terorizma i financiranja terorizma države širom svijeta stvaraju preduvjete sprječavanja pranja novca i financiranja terorizma kroz zakonodavne okvire. Posebno je potrebno imati na umu da je financiranje terorizma ozbiljna prijetnja sigurnosti u turizmu, a borba protiv te pojave je kompleksna te zahtijeva nacionalnu i međunarodnu suradnju, kako bi se podigla svijest, otkrili i spriječili postupci vezani uz pranje novca i financiranje terorizma.

LITERATURA

- [1] Central Bureau of Statistics, Tourism and Accommodation Service, http://www.cbs.gov.il/reader/cw_usr_view_SHTML?ID=432 (2.05.2017.)
- [2] Duhaime's, Anti-money Laundering law in Canada, <http://www.antimoneylaunderinglaw.com/aml-law-in-canada/what-is-terrorist-financing>, 11.05.2017.
- [3] Europol 2017, EU terrorism situation and trend report 2017, file:///C:/Users/x/Downloads/tesat2017.pdf (03.05.2017.)
- [4] Europol, European Union Terrorism Situation and Trand Report 2010–2016, <http://www.europol.com> (11.05.2017.)
- [5] Lovegrove, J. 2006, Travel Trends, A report on the 2005 International Passenger Survey, Palgrave Macmillan, New York.
- [6] Number of tourists to New York reached record level last year alter lows following 9/11, <http://www.nydailynews.com/new-york/number-tourists-new-york-reached-record-level-year-lows-9-11-article-1.954247>, (4.05.2017.)
- [7] Pedić, Ž. (2010), 'Neprofitni sektor i rizik od financiranja terorizma', *Ekonomska misao i praksa*, 19, 1:139–156.
- [8] Pezer Blečić, S. (2008), 'Obveze računovođa, revizora i poreznih savjetnika u sprječavanju pranja nova, Hrvatska zajednica računovođa i računovodstvenih djelatnika, Zagreb.
- [9] The Staitstics Portal, Statista, <http://www.statista.com> (11.05.2017.)
- [10] UNWTO, World Tourism Barometar, http://cf.cdn.unwto.org/sites/all/files/pdf/unwto_barom17_03_june_excerpt_1.pdf (1.06.2017.)
- [11] Zakon o potvrđivanju Međunarodne konvencije o sprječavanju financiranja terorizma, Narodne novine, 2003., 16.

RISK MANAGEMENT IN THE FIELD OF PHARMACEUTICAL CARE: DESCRIPTIVE INDICES AND DEDUCTIONS BASED ON BIG DATA

Anastasia Politi⁴¹¹

Abstract: *The present analysis focuses on pharmaceutical care, as key economy sector, in terms of gross value added, and studies the relationship among the risk factors of medicine prices and pharmaceutical reimbursement rates, positing a crucial health care issue, especially for health systems participating in international health policy networks. Official countrywide pharmaceutical data of Greece (a member of the external reference pricing system and the pharmaceutical pricing and reimbursement information network) for the period 2012-2014 were analyzed with aim (i) to identify risk patterns based on medicinal price index numbers and (ii) to provide a metric system for the efficiency of pharmaceutical claims' management, based on contrasts between medicinal prices and incremental pharmaceutical reimbursement costs. According to the results, reductions in pharmaceutical prices did occur as the Greek crisis escalated, still, not embracing the entire pharmacotherapy spectrum or affecting premium-priced medicines. The state pharmaceutical reimbursement system resembles a model that undergoes small-scale price edge effects. However, as the correlation between local reimbursement rates and prices has been reduced in the course of time, better management schemes are required to optimize the efficiency of public resources' utilization.*

Anastasia Politi

Born in Athens, Greece. Her work experience includes fifteen years of full-time employment in social securities. Graduate of the Operational Research and Marketing Department of the Athens University of Economics and Business (AUEB), with post-graduate studies in risk management in the banking sector, and in statistics. Holds a PhD from the AUEB Department of Statistics. Her work has been published in peer-reviewed journals and scientific conferences. Speaks English and French.



Key words: *medicinal price, pharmaceutical reimbursement, Greece, ATC classification.*

⁴¹¹ Athens University of Economics and Business, 76 Patission Str. GR-10434, Athens, Greece

RAZLIKE U POGLEDU ODGOVORNOSTI ZA ISPUNJENJE OBAVEZA IZ HIPOTEKARNE OBVEZNICE I SEKJURITIZOVANIH HIPOTEKARNIH HARTIJA OD VREDNOSTI

DIFFERENCES CONCERNING LIABILITY FOR FULFILMENT OF OBLIGATIONS FROM MORGAGE BONDS AND MORGAGE BASED SUCURITIES

Nikola Krstić⁴¹²

Sadržaj: Sekjuritizacija kao proces pretvaranja nelikvidnih plasmana u likvidne može biti bilansna ili vanbilansna. Kod bilansne, banka kao emitent ostaje neposredni poverilac portfolia na osnovu koga se sekjuritizacija vrši, te se izdaju pokrivenne obveznice. U slučaju vanbilansne, poverilac portfolia i emitent je društvo posebne namene, a izdaje se specifičan vid „pass through“ hartije od vrednosti (uputnice). Emitent pokrivenne obveznice odgovara celokupnom imovinom za ispunjenje obaveze, a sama obveznica je dodatno obezbeđena hipotekarnim portfoliom. Kod vanbilansne sekjuritizacije emitent odgovara samo za prenos sredstava koje je inkasirao na osnovu svog portfolia hipotekarnih kredita, ali ne garantuje celokupnom svojom imovinom. Dakle u slučaju pokrivenih obveznica, sam emitent preuzima obavezu isplate glavnice i kamate, dok u slučaju sekjuritizovanih uputnica emitent ne preuzima na sebe ovakvu odgovornost, a rizik je na investitoru i davaocima sredstava obezbeđenja ovakvih hartija od vrednosti.

Mas sci Nikola Krstić, advokat, rođen je 1986. godine u Novom Sadu. Završio je Pravni fakultet u Novom Sadu, gde je i okončao svoje master studije sa temom „Zloupotrebe na tržištu kapitala“, a na istom fakultetu je student doktorskih studija sa užim usmerenjem privrednog prava. Svoja praktična znanja je stekao prvo kao pripravnik u Osnovnom, Višem i Privrednom sudu u Novom Sadu. Položio je pravosudni ispit i advokatski, te se upisao u imenik advokata u Advokatskoj komori Vojvodine, gde i obavlja advokatsku praksu. Posедуje CPE sertifikat iz engleskog (znanje C2 nivo), a nemački zna na nivou C1.



Ključne reči: Pokrivenne obveznice, sekjuritizovane uputnice, sekjuritizacija, tržište kapitala, odgovornost.

Abstract: Securitisation as a process of transformation of insolvent placement into liquid one can be on or off balance sheet. In the case of on balance securitisation, bank is the direct issuer of covered bonds and bailer of mortgage pool. Bailer of mortgage pool when off balance securitisation is in question is a special purpose vehicle, which issues a pass through security. Issuer of covered bond is liable for fulfilment of obligation from security with all of his property and bonds are collateralised with mortgage pool. By off balance securitisation issuer is liable for transfer of funds that are paid upon mortgage pool, but he does not guarantee with all of his property. Concerning covered bonds issuer takes over the responsibility for payment of principal and interest gained from mortgage pool, while in the case of asset backed securities

⁴¹² Doktorant Pravnog fakulteta u Novom Sadu, advokat u Novom Sadu, Srbija

he does not take over such responsibility and the risk is upon investors and ones who gave collateral for such security.

Key words: *Covered bonds, asset backed securities, securitisation, capital market, liability.*

АКТУЕЛНОСТИ И ПРОБЛЕМИ ЗАШТИТЕ ПРАВА ПУТНИКА У ВАЗДУХОПЛОВНОМ ПРАВУ ЕВРОПСКЕ УНИЈЕ

CURRENT EVENTS AND PROBLEMS WITH PROTECTING PASSENGERS' RIGHTS IN THE EUROPEAN UNION AVIATION LAW

Irena Radumilo⁴¹³

Апстракт: Формирање заједничког и јединственог европског тржишта наметнуло је либерализацију и ваздухопловног тржишта Европе, као дела процеса интеграције на континенту. Талас политике „open sky“ довео је до интензивнијег развоја комунитарног ваздухопловног права, што је резултирало подизањем стандарда у сегменту заштите права путника. Уопште, интензивнија регулатива у области ваздушне пловидбе у последње две деценије говори у прилог томе колико је функционисање ове врсте саобраћаја значајно за остваривање основних слобода у оквиру Заједнице – слободе кретања људи, робе, капитала и услуга. Стога је данас правни поредак држава чланица Европске уније веома сложен. Он је сачињен од елемената међународног, комунитарног и националног права, који заједно треба да представљају функционалну и усклађену целину.

У светлу наведеног, у раду ће бити представљена грађанскоправна заштита путника ваздухопловног саобраћаја у правном поретку Европске уније, у којој поред примене међународних уговора чија је потписница ЕУ, најзначајнију улогу носи Уредба Европског парламента и Савета бр. 261/2004 о утврђивању заједничких правила у вези са накнадом и помоћи путницима у случају ускраћивања укрцаја и отказивања или других кашњења летова⁴¹⁴. Иако је доношењем поменутих извора формално учињен значајан корак у правцу побољшања квалитета заштите права путника током лета, њихова практична примена донела је нејасноће и недоследности. Пре свега, у погледу основа за пружање помоћи и накнаду штете путнику, те у стварању фактички неједнаког положаја страна у судском спору или процедури рекламације, што често води коначном избегавању одговорности од стране превозиоца. Стога ће циљ

Ирена Радумило рођена је 1988. године у Дрвару, у Босни и Херцеговини. Правни факултет у Новом Саду завршила је 2011. године (са просечном оценом 9,35). Дипломске академске (мастер) студије на Правном факултету у Новом Саду окончала је 2013. године, одбранивши дипломски мастер рад из области грађанског права. На истом факултету студент је друге године докторских студија, уже научне области Међународно привредно право.



По завршетку основних студија, обављала је приправничку вежбу у Привредном суду у Новом Саду. Правосудни испит положила је 2014. године.

На Високој пословној школи струковних студија била је запослена на месту сарадника у настави на предмету Пословно право, у периоду 2014 - 2015. године. Од 2014. године до данас, на Правном факултету за привреду и правосудје у Новом Саду хонорарно ради на пословима асистента на Катедри грађанскоправних наука. Тренутно је запослена у канцеларији јавног извршитеља у Новом Саду. Поседује Cambridge certificate of English нивоа Б2. Служи се немачким језиком.

⁴¹³ Докторанд Правног факултета у Новом Саду, Нови Сад, Србија

⁴¹⁴ Regulation (EC) No 261/2004 of the European Parliament and of the Council of 11 February 2004 establishing common rules on compensation to passengers in the event of denied boarding and of cancellation or long delay of flights (Official Journal of the European Union, L 046, 17.02.2004.).

истраживања бити сконцентрисан на уочавање и анализу поменутих слабости, те на предлоге измене постојећих решења, како би се систем заштите путника приближио обема странама, у складу са уговорном природом односа путника и превозиоца. Наиме, адхезиони карактер уговора о превозу путника и велика незразмера у економској јачини уговорних страна, стварају простор за произвољност у понашању авио компанија, све до изричитог кришења и оглушавања о гарантована права путника. У прилог наведеном, биће поменут и предлог Комисије ЕУ за измене Уредбе бр. 261/2004 које се крећу у два правца – први, појашњење недовољно дефинисаних термина у циљу сужавања слободе тумачења истих, и други, увођење новог пакета права за путнике.

Кључне речи: *комунитарно право, ваздухопловни превозилац, путник, одговорност, штета*

Abstract: *Forming of the joint and unique European market has also forced liberalization of European air market, as well as part of the process of integration on the continent. Wave of “open sky” politics has led to even more intense development of communitarian aviation law, which resulted in raising the standards when it comes to passengers’ rights protection. Overall, more intense regulation in the field of air travel in the last two decades speaks to how significant functioning of this type of traffic is for achieving basic liberties in the realm of the Community - freedom of movement for people, merchandise, capital, as well as services. For this reason, the legal framework of the states - members of the European Union, is very complicated. It consists of elements of international, communitarian, and national law, which together are supposed to represent a functional and coordinated entity.*

In the light of what was previously said, in the work will be presented the civilly protection of passengers in air traffic in legal framework of European Union, in which, besides application of international contracts whose signatory is the EU, the most significant role is carried by the Regulation (EC) No 261/2004 of the European Parliament and of the Council of 11 February 2004 establishing common rules on compensation to passengers in the event of denied boarding and of cancellation or long delay of flights. Even though bringing of the aforementioned sources made a significant step in the direction of improvement of quality of legal protection for passengers during flights, their practical application brought uncertainties and inconsistencies. Foremost, when it comes to assisting and compensation of damages for the passenger, as well as with creating basically an uneven position of the parties in the litigation process or the process of reclamation, all of which often leads to the avoiding of responsibilities from the side of the carrier. Therefore, the goal of the research will be aimed at spotting and analyzing the aforementioned weaknesses, as well as on the suggestions for alterations of existing solutions, so that the system of passengers’ protection could appeal to both parties, in agreement with the contractual nature of the relationship between the passenger and the carrier. That is to say, the adhesive character of the contract of passengers’ transport and the large disproportion in economic strength of parties in the contract, create space for arbitrariness in the behavior of airlines, even leading to explicit violations and infringement upon the rights guaranteed to the passengers. In favour of the aforementioned, the suggestion of the EU Commission for changes to the Regulation 261/2004 will also be mentioned, which goes in two directions - first being the clarification of the insufficiently defined terms with the goal of narrowing down the freedom of interpretation of those terms, and second being the introduction of the new package of rights for the passengers.

Key words: *communitarian law, airlines, passengers, responsibility, damage*

ESTIMATING THE DISCOUNT FOR LACK OF LIQUIDITY USING TRADING FRICTIONS OF STOCKS IN SMALL MARKETS: THE EX-YU COUNTRIES CASE

Stefan O. Grbenic⁴¹⁵

Abstract: *When using trading data to value privately held enterprises (entire businesses, operating units of businesses or significant interests in businesses), according to the Levels of Value Model a Discount for Lack of Liquidity (Marketability Discount) has to be deducted to take into account the differences in value between the minority interests of public enterprises and privately held enterprises caused by diverging liquidity.*

To calculate the Discount for Lack of Liquidity (Marketability Discount) different streams of either empirical or theoretical research have evolved, among them Benchmarking Studies (Restricted Stock Studies [e.g. Moroney 1973, Koeplin and Sarin and Shapiro 2000, Lerch 2003, Trugman 2009], Pre-IPO Studies [e.g. Emory-Studies 1982 to 2002, Hitchner-

Studies 1980 to 1996], Delisting Studies [e.g. Macey and O'Hara and Pompilio 2008] as well as Cross-Index Studies [e.g. Amihud and Mendelson 1991]), Multiple Regression Models (e.g. Silber 1991, Hertz and Smith 1993, Bajaj and Ferris and Sarin 2001, Grabowski and McConaughy 2010), Option Pricing Models (e.g. Chaffee 1993, Longstaff 1995, Finnerty 2002,) and Computational Models (e.g. Mercer and Harms 1997, Tabak 2002, Stockdale 2006). This paper presents an alternative model combining either elements of a computational model and impacts of empirical data.

The empirical part of the model is based on the intervalling effect in measuring betas with different liquidity due to trading frictions, i.e. betas of stocks with low liquidity are distorted because of the time lag of the stock price reaction caused by infrequent trading. In the first step the degree of infection of the betas caused by infrequent trading is calculated based on the multifactor model of Dimson using the Aggregated Coefficients Method (Dimson, 1979; Dimson and Marsh 1983) created to adjust the beta estimate due to this infrequent trading. The degree of infection subsequently indicates the difference between an OLS beta estimate (infected beta) and the Dimson beta estimate (uninfected beta). In a second step all beta estimates are converted into the corresponding unlevered beta estimates using the Hamada conversion (based on the Modigliani and Miller theorem). In a third step the degree of infection of the unlevered betas of all stocks is regressed using a univariate linear regression model against the level of liquidity of these stocks as measured by a liquidity index. In doing this the stocks are sorted into 10 groups according to their liquidity. As privately held businesses (entire businesses, operating units of businesses or significant interests in businesses) are not traded

Stefan O. Grbenic, Ph.D. is an Assistant Professor at the Institute of Business Economics and Industrial Sociology, Working Group of Management Control, Accounting and Finance at Graz University of Technology, Austria. His main research interest is in the field of Business Valuation with focus on the Market Approach. He published several scientific papers in international and national journals within his field of research, participated in scientific international conferences serving in several functions (scientific committee, chair, participant etc.) and is engaged as a reviewer for different scientific journals.



⁴¹⁵ Institute of Business Economics and Industrial Sociology, Working Group of Management Control, Accounting and Finance, Graz University of Technology, Austria

on a stock exchange and therefore their level of liquidity equals zero, their (virtual) degree of infection can be assessed in a fourth step at the zero point of the regression line. In the subsequent computational part of the model in the fifth step the degree of infection is added to the average of all infected unlevered beta estimates. In the sixth step the two equity risk premia (based on the Standard-CAPM Equation) are calculated resulting from either the use of the uninfected unlevered beta estimate or the use of the infected unlevered beta estimate. Finally in the seventh step the Discount for Lack of Liquidity (Marketability Discount) results from the difference of these two equity risk premia (converted into their corresponding trailing multiples) as a percentage deduction of the equity risk premium (trailing multiple) in terms of the uninfected beta estimate and is computed as the average of different intervalling time lags at a specified level of significance.

The stock prices used for the beta estimates are based upon all stocks traded on the stock exchanges of all Ex-Yu countries (BELEX, BLSE, LJSE, Montenegro Berza, MSE, SASE and ZSE) fulfilling a minimum trading frequency requirement. The time period taken into consideration is January 1, 2014 as to December 31, 2015.

Key words: *Discount for Lack of Liquidity, Discount for Lack of Marketability, Illiquidity Discount, Marketability Discount, Intervalling Effect, Dimson Multifactor Model, Infrequently Traded Stocks, Business Valuation, Valuation of privately held businesses*

DO THE INDIVIDUAL AUDITOR'S CHARACTERISTICS AND THE LIABILITY REGIME AFFECT THE AUDITOR'S ASSESSMENT OF TASK COMPLEXITY? EXPERIMENTAL EVIDENCE

Marco Haid⁴¹⁶
Sabine Graschitz⁴¹⁷
Claudia Müller⁴¹⁸

Abstract: *As auditing is intended to ensure that high quality financial information is provided to the stakeholders the assessment of the complexity level of a task is critical to guarantee a qualitatively high audit process. This is caused by the auditor's responsibility to plan and organize the necessary resources and strategies to ensure an appropriate level of audit quality. For the planning procedure of an audit the estimated complexity serves as a solid basis. Due to the importance of an appropriate resource and knowledge input into the audit process planning and organizing is very vulnerable and necessary to find out which factors influences the complexity assessment of an auditor.*

*According to the former accounting and decision making literature (e.g. Bonner, *Judgement and Decision Making in Accounting*, 2008) issuing an appropriate audit opinion, which is the main goal and output of an audit, is affected by (1) task specific factors, (2) person specific factors and (3) environment specific factors. A variety of studies investigate the professional judgement behaviour and audit quality; they show that very important factors are the auditor's risk attitude and abilities as well as the environment-specific factors as e.g. liability (e.g. Bonner, *Judgement and Decision Making in Accounting*, 2008; Pummerer/Steller/Baldauf, *Prüfungsqualität, Prüferhaftung und Risikoaversion*, 2013; Graschitz, *Prüfungsqualität und Risikopräferenzen*, 2015). As the person specific factors have an important impact on the professional judgment behaviour and on the audit process in general, it is of severe relevance to identify these factors' influence on the individuals' task complexity assessment. This assessment is strongly dependent on the individuals' perception and assessment of the task and environmental factors. Therefore the aim of this study is to investigate the task complexity perception of auditors in light of their*

Marco Haid

Since 2014 he is a research and teaching assistant at the Department of Accounting, Auditing and Taxation at the University of Innsbruck. He holds a PhD in Management from the University of Innsbruck. His main research areas are the information processing and person-specific factors of auditors as well as the audit intensity and audit quality within different environmental factors.



Sabine Graschitz

Is a research and teaching assistant at the Department of Accounting, Auditing and Taxation at the University of Innsbruck. Her research area is in the field of Auditing with the main focus on various effects on audit quality. Furthermore she organizes the Erasmus+ project "International Learning Platform for Accountancy."



⁴¹⁶ Department of Accounting, Auditing and Taxation, University of Innsbruck, Austria

⁴¹⁷ Department of Accounting, Auditing and Taxation, University of Innsbruck, Austria

⁴¹⁸ Department of Accounting, Auditing and Taxation, University of Innsbruck, Austria

individual risk aversion and their skill level under different liability situations. This study contributes to the stream of literature dealing with the auditor's individual characteristics and their effects on audit quality is discussed. Additionally to former studies we elaborate on the interaction of individuals' characteristics with the given regulatory conditions. Our study should lead to a better understanding of the impact of individuals' characteristics as well as regulatory conditions on audit quality.

To answer this research question a within-subject case - based experiment with 134 auditing students was conducted. Within this experiment the risk aversion and the skill level of the participants were measured. Based on the case information the participants had to assess the task complexity in a high liability scenario as well as in a low liability situation. Due to the characteristics of the data for analysing the variances between the treatment groups the Kruskal-Wallis test, the Mann-Whitney U test and the Jonckheere-Terpstra test were used.

The results show that individuals with a higher risk aversion assess the task complexity significantly higher than participants with a lower risk aversion. Regarding the liability

situation the analyses show, that in a high liability scenario the complexity is assessed higher than in a low liability situation; this effect is visible independently of their risk attitude. Further we find that the participants' knowledge and experience dampens the effect of risk aversion onto the task complexity assessment within a high as well as in a low liability regime - skilled and more experienced participants assess the complexity significantly lower.

The results can be explained by the nature and the inherent properties of risk aversion. Individuals that have an aversion towards risk are in principle more carefully and guardedly and they react more sensitive to risk. Compared to more risk liking individuals they assess tasks and environmental influences as more complex. With a liability limitation the task complexity is assessed lower as the risk level of a potential high loss decreases; this might lead to a lower audit quality and therefore harm the overall objective of audits. Skill and experience increase the performance (e.g. Lehman/Normann, The effects of experience, 2006) and lead to more assurance when conducting tasks that are aimed to reduce the risk due to the elimination of uncertainty.

Key words: Risk Aversion, Skill, Liability, Task Complexity

Claudia Müller

Teaches and conducts research at the Department of Accounting, Auditing and Taxation at the University of Innsbruck in the fields of Controlling, Performance Management, Business Reconstruction and Intellectual Capital Management. She is also a long-term guest lecturer at the University of Leoben and the University of Salzburg. Her scientific work is supplemented by an intensive exchange with the practice.



GRADSKA BIBLIOTEKA-KREATOR ZNANJA LOKALNE ZAJEDNICE

Šejla Kadribašić⁴¹⁹

Sažetak: *Cilj rada je da afirmiše rad gradskih biblioteka u kontekstu preduzetništva kao ključne kompetencije cjeloživotnog učenja. Budući da su gradske biblioteke mjesta susreta ljudi najrazličitijih struka, to nam otvara najrazličitije mogućnosti inovacija u radu. U kontekstu razumijevanja važnosti kritičkog bibliotekarstva kao društveno angažirane i odgovorne profesije koja promiče ljudska prava i intelektualne slobode korisnika, nalaže se potreba uvođenja programa preduzetničkog učenja u bibliotekama kao centrima cjeloživotnog učenja i raznih vidova neformalne edukacije, posebno u programe rada sa mladima kao posebno kategoriji korisnika bibliotečkih usluga. U radu ćemo navesti primjere projekata kao što su projekat „Work with US“, koji je 2015.godine dobio nagradu kao najbolji projekat te vrste, a koji je provodilo Veleposlanstvo Sjedinjenih Američkih Država i Hrvatskog knjižničarskog društva, te projekat „Živa biblioteka“, projekat koji promovira interkulturalizam i inkluzivno obrazovanje. Ideja formiranja programa poslovnih biblioteka u gradskim bibliotekama je da po uzoru na iste iz Sjedinjenih Američkih Država i Velike Britanije, budu prepoznate kao bitna karika provođenja preduzetničkog učenja i stvaranja preduzetničke klime među mladima kao njenim korisnicima. S druge strane, projekti poput „Žive biblioteke“ na najbolji način mogu da pokažu koliko je bibliotekarstvo društveno angažirana profesija, koliko bibliotekari mogu da doprinesu senzibilizaciji za potrebe i razumijevanje drugih ljudi i samim tim da izazovu promjenu u svijesti kod drugih. Već sama mogućnost da se „Živa biblioteka“ može organizovati u sklopu festivala, koncerata, izložbi, smotri folkloru i drugih gradskih manifestacija, otvara inovativne i nove mogućnosti u kontekstu preduzetništva i percipiranja kulture kao opšteg dobra.*

Ključne riječi: *cjeloživotno učenje, biblioteka kao javni prostor, preduzetništvo u bibliotekarstvu, kritičko bibliotekarstvo*

⁴¹⁹ Pedagoški fakultet u Sarajevu, Interdisciplinarni doktorski studij, Bosna i Hercegovina